

ThE Papers 05/05



Departamento de Teoría e Historia Económica

Universidad de Granada

Tejiendo Redes Empresariales en Andalucía Oriental:

Vida y Obra de Alfredo Velasco y Sotillos (1872- 1936).

Gregorio Núñez^a

Universidad de Granada & GEHE^b

^a *Corresponding author:* Gregorio Núñez, Departamento de Teoría e Historia Económica, Universidad de Granada. Campus Cartuja s/n, E-18071, GRANADA (SPAIN); Phone: +34 958 249918; Fax : +34 958 249995 ; e-mail: gnromero@ugr.es

^b “Grupo de Estudios Históricos sobre la Empresa”.

Resumen:

En las páginas que siguen se estudia, siguiendo las vicisitudes biográficas de un ingeniero militar madrileño y más tarde director de empresas, la formación de un grupo empresarial que se ocupó de la promoción industrial y de la gestión de servicios públicos en las provincias de Granada y de Almería. A lo largo del trabajo se presenta la construcción gradual de sucesivas redes sociales formadas por contactos personales y profesionales y se muestra la emergencia en su seno de conflictos y tensiones entre los diferentes grupos.

Palabras clave: Capital social – Redes empresariales; Ejército - Ingenieros militares – España; Empresarios –España – Biografías; Historia de la empresa - España - Siglo XX (1900-1936); Historia económica - Andalucía - Siglo XX (1900-1936); Redes empresariales y financieras - España - Siglo XX (1900-1936)

Abstract:

In the next pages, we will study, following the biographical vicissitudes of an army engineer from Madrid (Spain) and later businessman, the creation of a business group that tackled the industrial promotion and the management of public utilities in the provinces of Almería and Granada (Southeast of Spain). Along the text, the gradual construction of a dense social network; personal and professional contacts are described and the appearance of conflict and tensions between the different groups is shown.

Keywords: Army - Engineers – Spain; Business and Financial Networks - Spain – 20th (1900-1936); Business History - Spain – 20th Century (1900-1936); Businesspersons –Spain – Biographies; Economic History - Andalusia (Spain) – 20th Century (1900-1936); Social capital – Business Networks.

JEL Clas.: N13, N14, N43, N44, N83, N84.

© Gregorio Núñez Romero-Balmas

© Grupo de Estudios Históricos sobre la Empresa

Depósito Legal: **GR-47-2005**

ISBN: **84-931445-9-2**

En la España que, a finales del siglo XIX, comenzaba su proceso de modernización industrial la figura de Alfredo Velasco Sotillos ejemplifica brillantemente al técnico y al hombre de empresa de su época. En dicho proceso nuestro protagonista desarrolló un largo, intenso y, a la postre, distinguido *cursus honorum*, que lo llevó, sucesivamente, desde el empleo de Oficial subalterno del Cuerpo de Ingenieros del Ejército, a ser jefe de obras en diversas concesiones ferroviarias y variadas obras civiles, para llegar pronto al cargo de director de la sociedad de TRANVÍAS ELÉCTRICOS DE GRANADA (en adelante TEGSA) y a actuar como promotor más tarde de diferentes iniciativas industriales. Madrileño de nacimiento, se estableció aún joven en la ciudad de Granada e hizo de ella durante casi treinta años el centro de su acción profesional. Una acción que, desde esa capital, se extendió sucesivamente a lo largo de los años 1920s a toda la comarca circundante a Granada, la vecina Alpujarra, la ciudad de Motril y su rica vega tropical, Almería y su toda su provincia y la comarca de Guadix.

A lo largo de toda su vida profesional Alfredo Velasco amplió gradualmente el objeto de su interés y, desde una primitiva orientación hacia la construcción de ferrocarriles -la tecnología estrella de la primera industrialización, que aún estaba insuficientemente desarrollada en la región- diversificó sus actividades hacia la industria eléctrica, los productos químicos, las prospecciones mineras y la fabricación de azúcar; una variedad de actividades, en suma, que describe con notable detalle buena parte de la gama de oportunidades que ofreció la región en aquella época y que cubre los sectores más significativos de lo que Joseph A. Schumpeter designó con el término de tercera onda o ciclo Kondratieff. Éste poderoso movimiento cíclico -que tuvo su origen hacia 1894 y que, tras alcanzar su máxima expansión hacia 1929, alcanzó su conclusión hacia 1945- encuadra extraordinariamente bien, además, el marco histórico y económico en que se desenvolvió nuestro protagonista.

Por otro lado, el hecho de que Velasco desarrollara básicamente su actividad en el Oriente andaluz ejemplifica también con gran precisión las oportunidades y las limitaciones de la región a la hora de enfrentar su desarrollo industrial y proporciona decisivas interpretaciones sobre la historia de la economía regional.^c

^c En la redacción de este texto he contado con la valiosísima colaboración de Luis González Ruiz y de Miguel Giménez Yanguas, ambos profesores de la Universidad de Granada y expertos en historia de la industria y la economía granadinas. Antes de seguir adelante deseo agradecerles cordialmente su inestimable colaboración. Agradezco la colaboración de Rafael Sánchez y de Luis Felipe, directivos de la sociedad de TRANVÍAS ELÉCTRICOS DE GRANADA, por su amabilidad a la hora de facilitarme la consulta del archivo de la Sociedad.

1. **Los primeros pasos: de Madrid a Medina del Campo pasando por Bayamo (1872-1899).**

Nació Alfredo Velasco en Madrid el 5 de septiembre de 1872 del matrimonio formado por Alfredo Velasco y López-Baños y Hermenegilda Sotillos y Díaz. Nada sabemos del resto de su familia, ni de la profesión de su padre; solamente nos consta que orientó la educación de su hijo hacia una carrera militar y técnica. Sin duda Alfredo cursó en la capital los estudios elementales y medios y en el verano de 1890, con casi dieciocho años de edad, superó los exámenes de ingreso de la Academia general militar.

Era aquella una época en que se estaban definiendo las principales carreras en la Administración central del Estado en España (Villacorta Baños 1989) y, probablemente, la carrera militar era una de las que ofrecía una oportunidad más clara, con un coste económico menor para la familia. En adelante y durante cinco años y medio Alfredo, un hombre enérgico de poco más de un metro sesenta de estatura, se dedicó al entrenamiento militar y al estudio de las materias técnicas, lo que le permitió graduarse como teniente del Cuerpo de Ingenieros el 7 de marzo de 1896.

Destinado al Batallón de Ferrocarriles de la Península, el flamante oficial no se demoró mucho tiempo y el 19 de noviembre de ese mismo año contrajo matrimonio con Micaela Vitini Colmenares, también de Madrid, con la que compartió en adelante una larga vida familiar y numerosos hijos.

Parece que Velasco se desenvolvió bien en su primer destino, así que, de forma interina, asumió primero el mando de su compañía y, más tarde, el cargo de habilitado del batallón, lo que parece haber sido su primer contacto práctico con el Detall y la Contabilidad militares, materia en la que fue calificado como «muy bueno». Pero la situación para un militar profesional en España andaba revuelta por entonces. En febrero del año anterior el alzamiento independentista en Cuba había lanzado un reto al Estado que polarizó las vidas de todos los miembros del Ejército. De este modo, coincidiendo con el mando del general Primo de Rivera en la Capitanía general de la Isla de Cuba, el teniente Velasco fue destinado a Ultramar en Octubre de 1897. Comenzó entonces una breve etapa de viajes en la vida del joven teniente -que en adelante fue bastante sedentaria- quien en seguida se desplazó a Cádiz a la espera de la orden de embarque, hizo la travesía y llegó a la Habana en el vapor Montevideo el quince de diciembre. Apenas veinte días antes de su llegada a Cuba el gobierno liberal de Sagasta había concedido la autonomía a la Isla y el Ejército debía realizar un esfuerzo final para conseguir a toda prisa la pacificación definitiva. Pero, como es bien sabido, apenas dos meses después de la llegada del teniente Velasco a Cuba la guerra con los Estados Unidos puso fin a cualquier ilusión de victoria y de normalización.

Durante los once meses que Velasco pasó en Cuba tuvo la oportunidad de viajar por el territorio y recorrer sus costas meridionales -unas veces sólo, otras con su unidad- casi de un extremo a otro de la Isla; la Habana, Manzanillo, Cienfuegos,

Santa Clara ... a menudo en situaciones críticas. A las órdenes de los coroneles Ruiz-Bañoy y Domínguez, el teniente Velasco, entre desplazamientos incesantes por el oriente de la Isla, se ocupó de tareas de fortificación, de la construcción de campamentos y, en particular, del estudio y levantamiento de planos para una línea férrea que se habría de construir entre el embarcadero del río Cauto y la ciudad de Bayamo, casi al pie de la Sierra Maestra. Fue ésta una tarea que hubo de realizar a menudo bajo fuego enemigo, situación que se repitió en adelante durante los meses siguientes. Pero la intervención norteamericana estaba a punto de llegar y el dieciséis de abril se suspendieron los trabajos en el Cauto. Le siguieron una nueva serie de viajes apresurados: regreso a Manzanillo en gabarras; partida en vapor para Cienfuegos, con órdenes para dirigirse por ferrocarril para la Habana. Pero la presencia de la flota norteamericana en la zona cambió el destino de la unidad, que desembarcó antes de llegar a Cienfuegos, alcanzó la ciudad por tierra y se ocupó de fortificarla; seguidamente Velasco se ocupó del mantenimiento y la defensa de la vía férrea, incluida la preparación de un tren artillado. De nuevo en la Habana fue nombrado, por segunda vez, habilitado de su Batallón y le encomendaron, como capitán accidental, la formación de una nueva compañía provisional con la tropa convaleciente de los hospitales militares; nuevos viajes, esta vez por las trochas, conduciendo caudales en su condición de pagador. Pero la guerra no duró mucho más y una licencia por enfermedad puso fin a su estancia en Cuba. El 10 de noviembre partió de la Habana para Cádiz en el vapor Alfonso XIII, con licencia de cuatro meses por convalecencia y con el proyecto de instalarse en Medina del Campo.

Su actuación en la campaña fue, al parecer sobresaliente, y mereció una mención especial del Capitán General, quién ordenó que se anotara en su expediente «para futuros adelantos en su carrera». Pero, tras casi nueve años de permanencia en el ejército, de ellos once meses en Cuba, la carrera militar del teniente Velasco estaba a punto de concluir. Su hoja de servicios, cerrada a 27 de octubre de 1899 parece poner fin a la misma, salvo algunas anotaciones adicionales, más o menos honoríficas, durante los años 1920s. En adelante ascendió conforme al Escalafón del Cuerpo pero siempre en condición de supernumerario sin sueldo, hasta alcanzar el empleo de Teniente coronel en la reserva, afecto a la Comandancia de Obras, Reserva y Parque Regional de Ingenieros de la Segunda Región militar, sin que, al parecer, volviera nunca más a prestar servicio activo. Entretanto había tenido la oportunidad de acreditar valiosas cualidades profesionales y -aparte del valor, que había tenido la oportunidad de demostrar- se le reputó como hombre de mucha capacidad y aplicación, rigurosa puntualidad en el servicio, muy bueno en todas las disciplinas militares y con ligeros conocimientos de francés.

2. Una carrera en el bivio (1899-1908): La red social de los ingenieros militares ante la carrera civil.

¿Qué podía hacer en la Medina del Campo de 1899 un joven teniente con licencia?. Sin duda Velasco acudió allí para reponerse, física y moralmente, de las consecuencias personales del Desastre. La ciudad, en el corazón de Castilla, estaba bien comunicada por ferrocarril con Madrid y con el conjunto de la región y disponía de un afamado balneario -a precios relativamente económicos- cuyas aguas estaban recomendadas para enfermedades del aparato digestivo y otras a menudo asociadas a la tuberculosis. A las aguas se unían las ventajas del clima meseteño durante la temporada invernal, en un entorno natural rodeado de pinares, y tales condiciones podían mejorar la salud quebrantada del repatriado, ya fuera pulmonar o gástrica la enfermedad que traía del trópico. Mientras tanto, las salas de recreo, juego y lectura del balneario le podían proporcionar, un tanto al azar, algunos de los contactos civiles, inabordables en otro ambiente, que sin duda necesitaba.

Hacia 1900 un ingeniero militar español se encontraba frente a un serio dilema. Seguir en el Ejército, asumir una larga vida de cuartel con poco sueldo y ascender lentamente, conforme a las posibilidades de un escalafón, por lo general sobrecargado de oficiales y escaso de presupuesto y de oportunidades profesionales. Una lenta carrera que le ofrecía ocho o diez años como Teniente; catorce más de Capitán ... Podía, también, buscar nuevas oportunidades en la vida civil. Asumidos los efectos de la crisis cubana y tras un duro programa de saneamiento y austeridad fiscal, la economía española entró pronto en uno de los periodos más dinámicos de la etapa contemporánea, en la cual se multiplicaron las iniciativas de inversión. Al menos dos tipos de iniciativas se veían vigorosamente impulsadas por la gran ola portante del tercer Kondratieff: la conclusión de las infraestructuras aún pendientes, en particular la red secundaria de ferrocarriles, y el equipamiento moderno de las ciudades con infraestructuras de nueva planta, en particular la electrificación, los tranvías, el saneamiento integral de las poblaciones y las redes de aguas potables a presión [v. (Núñez Romero-Balmas 2001) y (Matés Barco 1999)]. Normalizada la situación, los mercados financieros en España y en Europa apoyaron vigorosamente esas iniciativas, que sólo unos pocos técnicos y empresarios estaban en condiciones de llevar adelante con éxito.

Pero el acceso a la profesión civil para un ingeniero militar en la época encerraba también numerosos problemas, concretamente de tipo administrativo, ya que los técnicos civiles aspiraban a controlar la profesión en exclusiva [v. (Villacorta Baños 1989) y (Muro Morales 2002)]. Pero no les faltaban recursos a los militares para presionar corporativamente al Gobierno sobre el reconocimiento oficial de sus competencias, ni carecían de ventajas competitivas serias en algunas empresas que, como los ferrocarriles, o los constructores de material electrotécnico, eran importantes proveedores del Ejército y de la Marina, o que dependían administrativamente de los Ministerios del ramo de Guerra en diversos aspectos, de modo que en aquellos años, precisamente, se libró una batalla por las competencias profesionales que se saldó con avances y retrocesos en ambos campos. El caso es que

estos problemas se resolvieron favorablemente para muchos ingenieros militares y que fueron muchos en aquellos años quienes reorientaron hacia la vida civil el resto de sus carreras.

Más aún; sin duda existía ya una red amplia y operativa de contactos personales y profesionales entre antiguos militares quienes, retirados del Ejército unos o dispuestos, otros, a compatibilizar actividades civiles y militares, se apoyaron activamente en sus reivindicaciones colectivas y en sus proyectos personales. Es un fenómeno poco conocido aún, que espera un tratamiento sistemático, pero que los datos ya disponibles en torno al caso que nos ocupa resaltan con suficiente nitidez. Probablemente el teniente Velasco se iniciara en la profesión civil en el seno de la sociedad BENÍTEZ, GALLEGO Y Cía, -pronto APLICACIONES DE INGENIERÍA (1902)- empresa que operó con solvencia en la especialidad de las obras hidráulicas en hormigón armado, otra de las tecnologías revolucionarias de base científica entonces emergentes. La sociedad en cuestión había sido promovida por ingenieros militares devenidos constructores, industriales y urbanistas entre los cuales el más conocido llegó a ser pronto Eduardo Gallego Ramos. Y fue precisamente Gallego, que iniciaba también por entonces una dilatada carrera como publicista civil en revistas como *La Energía Eléctrica* y la *Construcción Moderna*, el principal defensor de los intereses de los técnicos militares y también el historiador de sus logros profesionales [v. (Gallego Ramos 1909)]. Por su parte, la figura del general Marvá figura como cabeza visible de dicho grupo en aquellos años iniciales del siglo.

En cualquier caso parece claro que nos encontramos ante una red sólida, difusa y eficiente, formada por contactos personales y afinidades profesionales, que habrá que estudiar más a fondo en el futuro sobre la que, de momento, podemos avanzar que el joven teniente Velasco pudo insertarse en ella con facilidad y de la cual, a juzgar por sus futuros colaboradores durante el resto de su vida, no se apartó nunca pese a vincularse a otras redes de contactos profesionales y financieros cada vez más variadas y poderosas. Más bien al contrario, podemos imaginar la vida profesional de Velasco Sotillos como un continuo tejer de nuevas redes de contactos financieros y profesionales, una continua introducción en ellas de nuevos elementos y relaciones, y la asociación de redes distintas, cada vez más amplias, en torno a proyectos concretos.

En este punto, la estancia de Velasco en Medina del Campo pudo representar una ventaja adicional. La cercana Valladolid era a la sazón una ciudad muy dinámica, en donde «el desarrollo económico [...] tiene más carácter industrial y mercantil que especulador y bursátil», al decir de la *Revista de Economía y Hacienda* [(Los valores de Zaragoza y Valencia en 1901)]. La ciudad promovía entonces un ambicioso proyecto de saneamiento urbano y su Compañía de tranvías se debatía entre la inminente necesidad de implantar la tracción eléctrica y las dificultades para lograrlo. Asociados a las fuerzas vivas locales, en dicho ambiente de gran vitalidad empresarial se movía un grupo de industriales y financieros zaragozanos afines a otro de nuestros personajes principales, Nicolás Escoriaza [v. (Núñez Romero-Balmas 2000)]. Escoriaza, hombre de negocios polifacético y muy activo, destacaba ya en esos años como contratista de obras públicas, sobre todo en el ramo de los ferrocarriles y tranvías, y como constructor de material rodante en su firma de

Zaragoza CARDE Y ESCORIAZA. Ya fuera por azar o porque las iniciativas de BENÍTEZ, GALLEGU Y CÍA vinieron a cruzarse con los proyectos del constructor zaragozano, el caso es que Alfredo pronto debió tomar contacto con Nicolás, dos años mayor que él, y ambos establecieron una relación profesional y muy probablemente una amistad personal que duró tanto como la vida de ambos protagonistas.

Aunque no conocemos exactamente el momento ni las circunstancias precisas en que se produjo el tránsito, el hecho es que, en menos de un año tras su retorno de Cuba, el teniente Velasco puso orden en su expediente profesional y, como no constan nuevas anotaciones en el mismo en adelante, el hecho nos invita a pensar que rápidamente tomó una decisión y que pudo reorientar sus esfuerzos hacia la vida civil sin gran dificultad. Años más tarde, en 1908, *La Energía Eléctrica* -el periódico industrial madrileño que dirigía por el ya mencionado Eduardo Gallego- nos describe a Velasco como un asiduo colaborador de los proyectos de Escoriaza. Menciona, en concreto, su participación en el ferrocarril de Utrillas [éla compañía de MINAS Y FERROCARRIL DE UTRILLAS, 1900], los TRANVÍAS DE CÁDIZ A SAN FERNANDO, 1904, el Hotel Reina Cristina de Zaragoza, o el proyecto de Alhóndiga de Madrid (sacado a subasta en 1902) [v. *La Energía Eléctrica*. 1908]. No está mal, para apenas ocho años. Y menos aún si tomamos en cuenta que la Revista mencionada omitía lo que sin duda estaba llamado a ser uno de los principales proyectos de Escoriaza y el más importante en la vida de Velasco, la sociedad de TRANVÍAS ELÉCTRICOS DE GRANADA, cuya promoción había asumido Escoriaza en primera persona en las Navidades de 1903 [(Núñez Romero-Balmas 1999)]. El caso es que en su reunión del doce de Julio de 1908 el Consejo de administración de TEGSA nombró a Alfredo Velasco Director general de la Sociedad, con seis mil pesetas de sueldo y participación en los beneficios sociales, en sustitución del mismo Escoriaza.

3. El oriente andaluz ante el tercer Kondratieff (1894-1945).

A principios del siglo XX la economía del Oriente andaluz, y en particular la granadina, daban signos de querer desperezarse, animados por el desarrollo industrial de otros países.

En las provincias de Almería, Granada y Jaén amplios territorios casi desiertos representaban entonces una especie de tierra de frontera, dotada con abundantes recursos naturales -minas y salinas, agricultura especializada para la exportación y oportunidades evidentes para la inversión en obras de regadío, en ferrocarriles y hasta en saltos de agua- a menudo poco o nada explotados. Por ende, la región, por lo general de baja densidad de población excepto unas pocas comarcas suburbanas o litorales, carecía aún de las inversiones más elementales. En consecuencia, fueron muchos, españoles y extranjeros, quienes se interesaron por las oportunidades que ofrecía la región; y, entre ellos, Nicolás Escoriaza representó un papel distinguido durante un par de décadas al menos.

Una somera visión de conjunto puede lograrse por medio del Apéndice I, donde se recogen las sociedades que tributaron en las respectivas provincias en concepto de

Contribución de Utilidades a lo largo de las dos décadas iniciales del siglo. En él puede apreciarse la proliferación generalizada de sociedades mineras, y la emergencia, esta vez con sólidas iniciativas locales, de una prometedora industria eléctrica [v. (Núñez Romero-Balmas 1994) y (Parejo Barranco 1997)]. Si bien el número de sociedades del ramo de “fabricación” resultaba particularmente escaso en estas provincias, se manifiestan algunas iniciativas destacables, así como la vigorosa expansión de un sector azucarero relativamente importante, especialmente en la provincia de Granada. En dicha tabla se aprecia la acusada y generalizada escasez inicial de sociedades operativas en la región, y también su notable pequeñez. En conjunto sólo veintitrés sociedades en 1903, de las que sólo parecen destacables las mineras y azucareras. Y, entre las primeras, las únicas importantes eran de iniciativa extranjera. Se puede concluir, pues, que, a principios del siglo pasado, el sistema industrial y financiero de la región era virtualmente inexistente. En adelante las iniciativas locales se orientaron, básicamente, a explotar recursos locales -a menudo mera oficialización de ciertas expectativas o concesiones- o a la apertura de ciertos mercados atrasados, cuando no se trataba de aprovechar ambas conjuntamente, como pone de manifiesto el desarrollo de la industria hidroeléctrica en pequeña escala [v. (Núñez Romero-Balmas 1998)]. Sólo la industria azucarera alcanzó una difusión y una intensidad singularmente elevadas para el momento aunque las sociedades locales en este se configuraron con un tamaño que, en el mejor de los casos, hemos de calificar como “mediano”. Se trata, sin duda, de un proceso en el que el tirón de los mercados exteriores a la región -minería y azúcar- y el efecto demostración de otros territorios -electricidad- impulsaron las inversiones y lo hicieron de forma bastante generalizada, pero con extraordinaria modestia.

Subrayemos que, obviamente, el apéndice no recoge todas las actividades empresariales ejecutadas en la región; ni siquiera la mayoría de ellas. Fueron mucho más numerosas las iniciativas personales, en régimen de propiedad privada, o en forma de sociedades personales -la mayor parte de las actividades agrícolas y comerciales de la región, las contrataciones de obras públicas y privadas y muchas actividades económicas más se realizaban bajo estas modalidades- que operaron más ampliamente y de forma más variada. Pero el atraso relativo de las sociedades anónimas y de las comanditarias por acciones en Andalucía implica una debilidad estratégica fundamental ante una revolución sistémica en ciernes: la formación de los modernos mercados financieros como instrumento idóneo para la asignación del capital-riesgo y, consecuentemente, como elemento decisivo para impulsar tanto la colocación del ahorro como la formación de un amplio tejido de empresas industriales en gran escala. Durante el segundo Kondratieff, cualquier proceso de crecimiento empresarial significativo, cualquier iniciativa de inversión en gran escala, cualquier fusión o absorción de empresas digna de mención, habría de exigir, tanto la emisión de títulos normalizados y negociables -acciones y obligaciones- como el desarrollo de un mercado financiero ágil y profundo. Un mercado que sólo llegaría a formarse -como todos los mercados en la historia- por medio de la interacción intensa y habitual de numerosos agentes económicos, compradores, vendedores e intermediarios más o menos especializados, y que sólo se podría consolidar gracias a la generación de amplios y regulares flujos de transacciones mercantiles. Un aspecto crítico en el que toda Andalucía se retrasó de forma manifiesta en aquella época, mientras se consolidaban otras plazas financieras más

prometedoras en otras regiones del país.

Con todo, el apéndice que comentamos invita a pensar que sus contemporáneos llegaron a concebir algunas esperanzas sobre el futuro industrial y financiero de la región. El número de sociedades creció en adelante y lo hizo incluso con cierta rapidez durante la década de 1910s. El número de las sociedades que en las tres provincias contribuyeron por Utilidades en 1919 ascendía ya a ciento noventa y ocho, lo que representa un importante aumento de las iniciativas, incluso si recordamos que, entre ambas fechas, se había producido una considerable ampliación del ámbito de aplicación del tributo para gravar tipos societarios antes exentos. Pero, sobre todo, hay un aspecto crítico que permite pocas razones para la confianza y es la estructura organizativa de tales sociedades, que se manifiesta en su escala, por lo general minúscula, y en su escasa apertura hacia el mercado formal de títulos de inversión, como se deduce del recurso escasísimo a la emisión de obligaciones. Una estrategia de reducido apalancamiento financiero como la indicada podía parecer razonable a los promotores de negocios en la medida en que proporcionaba una mayor solidez y podría reducir el riesgo si los resultados fueran inadecuados. Pero, a la inversa, indica también que sus promotores aspiraban a operar con los recursos iniciales aportados por los socios fundadores y que no aspiraban a crecer ni deseaban contar con recursos ajenos salvo excepciones a corto plazo. La estrategia opuesta hubiera implicado tal vez un riesgo mayor, pero hubiera aportado como externalidad inesperada una ventaja dinámica importantísima para el desarrollo local de los mercados financieros. Son dichos títulos de deuda de las empresas, precisamente, los que antes y en mayor medida -en condiciones de moneda estable- han contribuido a impulsar el desarrollo de un mercado financiero formal con el tráfico regular de sus títulos [v. (Baskin and Miranti 1997)]. A falta de dicho mercado las oportunidades de inversión tendrían que ejecutarse por medio de redes personales y sociales cuya operación a escala local en el caso que nos ocupa tenía que ser, necesariamente, reducida y poco flexible. Y a falta del mismo, los ahorradores locales, que no eran pocos ni faltos de recursos financieros, hubieron de colocar sus activos en otros sectores e instrumentos de inversión -el crédito hipotecario- y en otros mercados financieros más avanzados pero a donde no llegaban, por lo general, las informaciones locales necesarias para el desarrollo de las empresas de la región.

Este era pues el ambiente inversor de la Andalucía oriental en el momento en que se adentraba en la moderna expansión industrial. En adelante quienes fueran capaces de establecer contactos sólidos y variados dentro y fuera de la región serían capaces de promover iniciativas más ambiciosas e innovadoras. Muchos lo intentaron como representantes de redes foráneas, nacionales y extranjeras, y nuestro Velasco Sotillos fue sin duda uno de ellos, en un principio. Pero al establecerse de forma permanente en la región Alfredo Velasco pudo contribuir a ampliar seriamente sus contactos personales en el seno de la red local, e intentar pronto, a la postre sin éxito, vincular los intereses locales a la gran red financiera foránea. La historia que se relata a continuación es, precisamente, la historia de una difícil tarea que ocupó el resto de la vida de nuestro protagonista y que estuvo orientada a enlazar diferentes iniciativas e intereses cuyo objetivo fue aprovechar las oportunidades locales de inversión para impulsar el crecimiento y la modernización industrial de la región.

En la ciudad de Granada, más concretamente, la implantación del cultivo de la remolacha, en la periferia inmediata de la ciudad, proporcionó precisamente en aquellos años de finales del XIX y de principios del XX lo que, para algunos, fue la oportunidad decisiva para sacudirse un estancamiento secular, aunque pronto quedó frustrada, dada su orientación exclusiva hacia el mercado interior y la competencia creciente de otras regiones [v. (Titos Martínez 1998)]. Ejercía además la ciudad una cierta capitalidad administrativa de raíz histórica que por entonces parecía reforzarse con la exclusividad de ciertas funciones centrales -Universidad, Administración de justicia- y la implantación de nuevos organismos estatales especializados. La ciudad, por su parte, de gran tamaño -acorde a sus antecedentes históricos- aunque de recudida vitalidad demográfica -conforme a su secular evolución económica- iniciaba tímidamente algunos proyectos de modernización entre los cuales la implantación de un sistema moderno de aguas potables, la reforma interior del casco urbano y la construcción de la red local de tranvías eran sin duda los más significativos, pero cuya ejecución se demoraba, sin buenas perspectivas, desde principios de la década anterior. El mencionado proyecto de aguas no se pudo llevar a cabo en muchas décadas. La reforma interior se hizo, pero con grandes dificultades, retrasos inesperados y resultados pobres y tardíos en los que las malas relaciones entre la Sociedad y el Ayuntamiento parecen haber tenido una notable influencia [v. (Núñez Romero-Balmas, en prensa)].

4. Crisis y reconversión de TEGSA (1908-1924): entre la red local granadina y la red de la sociedad TUDOR.

De entre los proyectos mencionados en la ciudad de Granada, sólo la construcción de los tranvías llegó a ser una realidad vigorosa y prometedora en aquellos años de principios de siglo, pero lo fue de la mano de Nicolás Escoriaza y no de ningún promotor, sociedad o grupo local [(Núñez Romero-Balmas 1999)]. Y una vez concluido su proyecto principal, y a la vista, sin duda, de cómo andaban los negocios en Granada, Escoriaza asumió nuevos proyectos en otras ciudades de España y encomendó dirección de TEGSA a Velasco, con la obvia pretensión de facilitar la transición a un nuevo grupo en el control de la Sociedad. Apenas quince días después de la toma de posesión de su nuevo Director general, TEGSA modificó seriamente sus estatutos sociales y comenzó un proceso de traslación del control y de la iniciativa social a representantes del capital local. Dicho proceso concluyó el cinco de julio de 1912 con la retirada total de los Escoriaza del Consejo de administración de TEGSA y con la designación de un nuevo equipo directivo, presidido por el inversionista suizo Eduardo Weibel, respaldado por un aristócrata local, el Conde de Guadiana. Ya con antelación los promotores de TEGSA intentaron diferentes contactos destinados a vincular los intereses de la Sociedad con diferentes proyectos locales de primera importancia, como lo era a la sazón la construcción del Hotel-Casino Alhambra Palace bajo los auspicios del duque de San Pedro de Galatino [v. (Titos Martínez 1999)].

Las cosas no parecen haber tornado por buen camino para la sociedad

tranviaria en aquellos años de transición, como subrayó Velasco -quizás un poco exageradamente- años más tarde [v. (Velasco Sotillos 1926)]. El tráfico urbano resultó pronto decepcionante, la inversión realizada por la Sociedad fue a todas luces excesiva y la empresa se revelaba poco prometedora. Pudiera tratarse de un fenómeno general en la economía local ya que, contra lo que suele decirse, las utilidades declaradas por las sociedades que tributaban en la provincia de Granada daban muestras de escasa capacidad expansiva, seguían un comportamiento errático de unos años para otros y, a menudo, arrojaban pobres resultados. En la Granada de la época la única inversión que daba muestras de capacidad expansiva regular y a largo plazo era el crédito hipotecario. Y la inversión en valores foráneos, como ha puesto de manifiesto Manuel Titos en su último libro [v. (Titos Martínez 2004)]. Tal parece haber sido el ambiente financiero en que el nuevo Consejo de administración de TEGSA y el flamante director general hubieron de operar durante un par de décadas.

Ya Escoriaza había intentado darle impulso adicional a los negocios de la Sociedad sin mucho éxito. Para ello asumió nuevos proyectos, e incorporó a nuevos soportes financieros locales, en concreto el ya mencionado del Duque de San Pedro, empeñado entonces en la construcción de un ambicioso establecimiento hotelero y de ocio a poca distancia de la Alhambra, varios cientos de metros por encima de la ciudad. El Duque, por tanto, necesitaba un acceso mecánico regular al nuevo establecimiento, del que durante muchos años en adelante se encargó la sociedad de tranvías. Pero la estrategia del nuevo equipo directivo de julio de 1912 parece haber sido mucho más ambiciosa. El mismo mes de su toma de posesión los flamantes consejeros aprobaron un amplio plan de expansión del negocio que incluía la construcción de una amplia red suburbana, destinada a enlazar la mayor parte de los pueblos de la Vega, con un ojo puesto en el proyecto de puerto en Motril, cuya construcción comenzó, precisamente, en septiembre de 1912. El acceso a la costa era un viejo proyecto estratégico granadino que TEGSA asumió más tarde como propio y que concluyó, aunque de forma incompleta, en 1926.

En adelante el Director general ocupó la mayor parte de su tiempo en el diseño, tramitación, replanteo y construcción de la red suburbana de tranvías y ferrocarriles secundarios de Granada, para lo cual contó con la colaboración de su cuñado, Leopoldo Vitini Colmenares, a quien promovió al cargo de jefe de explotación.

5. De director de TEGSA a promotor de iniciativas locales (1908-1919).

Siguiendo las ideas de Schumpeter, la historia de la empresa generalmente presta gran atención a lo que se describe bajo el término de «empresario innovador». Obviamente tal no es el caso que nos ocupa. Velasco fue toda su vida, y muy especialmente al principio de ella, un técnico riguroso, que controlaba la ejecución de tareas bien definidas y que resolvía, en su caso, pequeños problemas, técnicos u organizativos. La economía y la solidez de los proyectos que ejecutó parecen haber sido los rasgos más característicos de su gestión. Pero, con el paso del tiempo, Velasco también fue capaz de diseñar sus propios proyectos de negocio, y de sacarlos adelante, combinando para ello capacidades y recursos, cada vez más amplios, por medio de una red cada vez mayor y más compleja de relaciones personales y profesionales. La capacidad del ex-militar para operar en el seno de dichas redes y su habilidad para tejer otras nuevas son precisamente el rasgo distintivo de su carrera profesional como directivo de empresas, más allá de las competencias puramente técnicas que pudieron guiar sus primeros pasos.

El negocio de los servicios públicos presenta algunas características que lo hacen muy singular. La necesidad de anticipar una elevada inversión inicial, buena parte de la cual consiste en capital fijo y muy específico, es la primera característica peculiar y probablemente la más importante. La segunda consiste en que sólo un número muy elevado de consumidores puede hacerla rentable, lo que a corto y medio plazo introduce un factor de riesgo muy peculiar y ajeno por completo a las cuestiones técnicas. En tercer lugar y como los costes marginales en estos servicios son sistemáticamente inferiores a los costes medios, el principio de tarificación en función de los primeros, que se tiene por el paradigma de la racionalidad económico-empresarial en las empresas industriales, no es válido en este caso. Las compañías de servicios públicos -gas, electricidad, tranvías, aguas, etc.- se ven obligadas a establecer complicadas estrategias para hacer rentables sus inversiones y optan a menudo por restringir la inversión y, por lo tanto, la oferta. Pero, por otro lado, el sector encierra otras oportunidades para diferentes agentes: las comisiones por compras de material, para los fabricantes especializados; las derivadas de las gestiones en el mercado financiero, como las derivadas de préstamos, colocación de obligaciones y acciones, etc., para los banqueros y otros intermediarios financieros; y toda una amplia gama de negocios cruzados entre profesionales y contratistas más o menos especializados afines al sector.

Lo dicho hacía muy atractivo el pertenecer al Consejo de administración de una de estas sociedades. O a varios de ellos. Como ha escrito recientemente William Hausman, todo lo dicho hace que, en lo referente a la explotación de dichos servicios públicos, la configuración y la densidad de la red empresarial en que los promotores y los gestores de estos negocios deben operar resulte especialmente importante y, muy en particular, la naturaleza del tejido empresarial y de las relaciones entre los distintos agentes que operan dentro del sistema financiero [(Hausman 2004)]. Es éste, pues, con plena sintonía temática, el punto de vista que intentamos desenvolver

en las páginas que siguen.

Ya en 1908 Velasco había dejado claramente de manifiesto su capacidad profesional en numerosas obras en que había participado y, en adelante, no dejó de consolidar su prestigio en este aspecto con las nuevas obras que pronto asumió desde la Dirección general de TEGSA. Ahora vamos a tratar su actuación empresarial desde el punto de vista de las redes, esos «los lazos enmarañados de la reputación, la amistad y la interdependencia», al decir de Gernot Grabher [(Grabher 1993)]. También en dicha materia Velasco se reveló como hábil negociador y buen ensamblador de voluntades y recursos, que consiguió anudar en forma de nuevos nudos y redes, que puso al servicio de nuevos y más ambiciosos planes de negocio. La importancia que para la Sociedad tenían tales redes de contactos personales a escala local se ejemplifica cuando, el doce de Septiembre de 1912, el Consejo de administración de TEGSA rogó a sus miembros «que todos los reunidos vean a las *personas de significación, cada cual según sus relaciones*, al objeto de la colocación del mayor número de obligaciones» que fuera posible, de la emisión de un millón y medio de pesetas que debía financiar el plan de expansión que acababan de aprobar.

Miembro en un principio de lo que podríamos denominar como «red Escoriaza» -con la que nunca rompió, por cierto- se incorporó pronto Velasco a una nueva red empresarial, bien relacionada con la primera, cuya presencia detectamos en las figuras de Eduardo Weibel de Manoel y su *alter ego* técnico-empresarial Félix Weydmann. Ambos personajes, de nacionalidad suiza, estaban ligados estrechamente a la sociedad ESPAÑOLA DEL ACUMULADOR TUDOR (1897), filial de la ACCUMULATOREN FABRIK A.G. de Berlín. Tenía TUDOR evidentes intereses en la industria eléctrica y tranviaria y mantenía en España buenas relaciones con los círculos industriales de Zaragoza, de modo que, cuando sus representantes se instalaron en el Consejo de administración de TEGSA, lo hicieron para mantenerse en él durante más tiempo que ningún otro consejero o grupo de interés. Desgraciadamente conocemos muy poco de los contactos extranjeros de esta red en torno a TUDOR, aunque debieron ser muy importantes y significativos para la historia que nos ocupa. Tanto Weibel como Weydmann han dejado rastros aislados de su presencia en el Oriente andaluz como buscadores de minas y de otras oportunidades de inversión (vg. HIERROS DE OLULA, 1911) y participaron contemporáneamente en otros proyectos junto a importantes grupos alemanes (vg. la sociedad GENERAL ESPAÑOLA DE MINAS).

En síntesis y por lo que aquí nos interesa, cabe afirmar casi con certeza que en 1912 la red de intereses germano-suizos representados por ambos personajes tomó el relevo de la familia Escoriaza en los tranvías de Granada y en la impulsión de los proyectos aún pendientes. El que en adelante aparezcan ambos personajes en los Consejos de otras sociedades que permanecieron dentro del grupo Escoriaza, como el TRANVÍA DE CÁDIZ A SAN FERNANDO, o la compañía de CAMINOS DE HIERRO DE GRANADA (BAZA-GUADIX), pone en evidencia la continuación de estrechos contactos cooperativos entre ambos grupos durante mucho tiempo.

Aunque Weibel ocupó la presidencia de TEGSA durante muchos años, el hecho de que siempre residiera en Madrid hace pensar en un control a distancia, ejercido

directamente sobre el Director general por medio de una detallada correspondencia escrita de la que no nos ha llegado ningún resto documental. La presencia de un influyente grupo de accionistas locales puede detectarse en los Libros de TEGSA al menos desde principios de 1908, y su papel no dejó de incrementarse en adelante.

Una vez domiciliada en Granada, la Presidencia habitual del Consejo de administración de TEGSA -años más tarde la Presidencia efectiva, también- corrió a cargo de Emilio Dávila y Ponce de León, conde de Guadiana. Era éste aristócrata y propietario, al parecer más inclinado por la política, en las filas del Partido liberal, que por el mundo de los negocios, de los que no se le conocen intervenciones anteriores a su participación en TEGSA. No obstante, en adelante y hasta 1932 estuvo estrechamente ligado a la marcha de la sociedad de tranvías y a los restantes proyectos que de ella derivaron pero, al margen de aquellas, no figuran otras iniciativas en las que participara más que la fundación de la sociedad NUEVA PLAZA DE TOROS DE GRANADA en 1927 y los intereses urbanísticos subyacentes. Guadiana expresó muy claramente su función en el Consejo de la Sociedad precisamente en el momento en que se aprestaba a darla por concluida. Entonces explicó que su misión había sido gestionar las peticiones de los intereses locales.

Junto a los socios que acabamos de mencionar figuró en el Consejo de administración de TEGSA una significativa serie de destacados inversionistas y hombres de negocios granadinos, como Del Saz, Montes y Urrutia, llamados a ocupar sus cargos en ella durante mucho tiempo. También ellos sirvieron de enlace entre la Sociedad y la red financiera local; o, por decir mejor, con una parte de ella, ya que Manuel Titos y sus colaboradores dejan bien claro que existían en la ciudad distintos círculos o redes de negocios con escasos contactos entre sí y hasta decididamente enfrentados en ocasiones [(Titos Martínez; Gil Bracero, and Piñar Samos 1987)].

Entre dichos empresarios locales en el Consejo de la sociedad de tranvías debemos citar en primer lugar a Fernando Urrutia y Sánchez, quien, en Febrero de 1911, sustituyó en ella al Duque de San Pedro, y Andrés Montes y Díaz, desde 1912. Ambos eran comerciantes de Granada y los dos tuvieron intereses directos en sociedades del sector azucarero; el primero era también fabricante de calzado y el segundo fue consejero de la ELÉCTRICA DE LA VEGA GRANADINA (EVG). Es de resaltar que, desde el principio mismo de la iniciativa de Escoriaza, y muy probablemente antes aún, el proyecto de los tranvías en Granada se movió en un entorno social muy cercano al de la mencionada sociedad hidroeléctrica, con numerosos proyectos compartidos entre ambas sociedades.

A los empresarios que acabamos de mencionar vino a añadirse, aunque por pocos años, el ingeniero Julio Moreno y Martínez, autor en 1904 del proyecto original del puerto de Motril y de sus sucesivas modificaciones y, más tarde, jefe de Obras Públicas en la provincia quien, al ocupar dicha Jefatura, se apartó formalmente de la Sociedad que era, a la sazón, uno de los principales promotores de obras públicas de la provincia.

Unos nudos se atan, pero otros se rompen en las redes empresariales. El primero en desligarse de TEGSA tras el cambio del grupo de control fue Francisco del

Saz y Abaijón, corredor de comercio y comerciante en Granada. Fue también tesorero de la EVG y había participado desde el primer momento en la gestión de TEGSA, con el doble cometido de ejercer de Tesorero y de facilitar el contacto a Escoriaza con los intereses locales. Del Saz se descolgó de la Sociedad pocos años después del cambio de rumbo de 1912, tal vez impulsado por el protagonismo creciente que asumía Velasco en la gestión del negocio, de modo que el Tesorero dejó discretamente la escena en 1916 tras reclamar formalmente y asegurarse el pago de la cuenta de gastos que presentó por los servicios prestados a la Compañía.

6. Años de expansión (1916-1929): insuficiencia de la red local y salto en busca de la red nacional de “alta tensión” empresarial.

En el ápice de la fase expansiva de la tercera ola Kondratieff la economía granadina parecía, al fin, prometedora. La guerra en Europa le había proporcionado un serio aunque contradictorio respaldo competitivo. Las exportaciones de alimentos y materias primas de la región habían creado una fiebre de negocios a cuyo calor se buscaron minas que explotar, iniciativas que promover y recursos ociosos que poner en uso. La industria azucarera, antes limitada a un mercado nacional saturado, ahora vivía un *boom* de ventas y beneficios. Implantada la electrificación, construidos los tranvías urbanos y hasta suburbanos, consolidada, aparentemente, la industria azucarera, ... la economía local parecía dispuesta para nuevas inversiones y disponía de recursos financieros abundantes en busca de oportunidades de colocación. ¿Habría alguien capaz de orientar hacia inversiones locales los recursos financieros de la provincia?

Entre quienes lo intentaron figura en lugar muy destacado Alfredo Velasco. Ante todo la Sociedad que dirigía, en vigorosa expansión, asumió el compromiso adicional de enlazar la ciudad con el puerto de Motril; un compromiso que, a la postre, resultó ruinoso, dada la nefasta confluencia de un diseño inadecuado y pobre -un ferrocarril aéreo manifiestamente insuficiente- la falta de fondo de la economía y la finanza locales y el desfallecimiento industrial generado por la Gran Depresión de los años 1930. Asimismo el grupo que se articulaba en torno a él promovió otras varias iniciativas industriales de las que hablaremos a continuación.

Al final de la guerra habían pasado ya unos años tras la renovación de TEGSA de 1912 y con ellos se produjo un lento goteo de nuevos consejeros en el Consejo de administración. Los primeros pasos del plan de expansión se desarrollaron adecuadamente y dentro de los recursos que el Consejo podía movilizar. Pero, con motivo de una nueva emisión de obligaciones, el 20 de diciembre de 1916 se incorporaron al mismo dos conspicuos representantes del BANCO DE VIZCAYA, Venancio Echevarría y Careaga y Pedro Maíz y Velarde, ambos representantes habituales del Banco durante muchos años en numerosas sociedades eléctricas y tranviarias por toda España. Sólo recordaremos aquí su presencia estable en los Consejos de administración de MENGEMOR y de SEVILLANA DE ELECTRICIDAD, los agentes principales en el mercado eléctrico andaluz a lo largo de toda su historia [v. (Alcaide; Bernal; García de Enterría; Martínez-Val; Núñez Romero-Balmas, and

Tusell Gómez 1994)]. El primero de los personajes que acabamos de citar, que llegó a ser Consejero delegado del VIZCAYA, además de haber estado sólidamente vinculado a otras varias sociedades del Sur de España coincidió con Escoriaza en el Consejo de CAMINOS DE HIERRO DEL NORTE DE ESPAÑA. Pero, la proximidad al VIZCAYA en este caso no parece haber ido más allá de contactos bancarios para que la sociedad bilbaína se ocupara de intermediar en la colocación en gran escala de obligaciones de Tranvías, obteniendo a cambio una visión de primera mano sobre los negocios societarios y, sin duda también, del conjunto de la región.

Si para Velasco Sotillos y sus socios la incorporación de estos personajes al Consejo de administración debió representar una notable apertura de su círculo de contactos profesionales, para TEGSA pone en evidencia al menos dos cuestiones importantes. Por un lado, que ya era considerada como una pieza suficientemente importante como para merecer la atención de los círculos más encumbrados y especializados de la alta finanza nacional. Pero, por otro lado, evidencia también que el volumen de inversión que se podía movilizar por medio de la red financiera local en Granada comenzaba a resultar insuficiente para las necesidades crecientes de la Sociedad. Y ello a pesar de que se trataba de un gran proyecto de promoción local y regional. En adelante, los esfuerzos de Velasco por mantener firmemente anudados, y por ampliar en lo posible, los lazos con el entorno local prosiguieron vigorosamente, aunque da la impresión de que cada vez con menor éxito; el rango dentro de ella de los nuevos “nudos” en la red local de Granada, y el capital que estaban dispuestos a invertir cada uno de ellos, parece ser gradualmente menor. Más bien, los personajes elegidos parecen más directamente ligados a la figura del Director general. En abril de 1923, por ejemplo, se amplió nuevamente el Consejo de administración de TEGSA para incorporar al conde de Miravalle, otro aristócrata y propietario local y cónsul honorario de México, pero de escasa relevancia en la vida empresarial -al menos hasta donde llega nuestro conocimiento actual en la materia- a Manuel Gómez de las Cortinas, propietario y, a la sazón colaborador de otros proyectos de Velasco como la ELÉCTRICA DE SIERRA NEVADA o DIPOR, y al arquitecto José Bernedo Arévalo.

Pero, si la red formal de la compañía de tranvías en la sociedad granadina parece hacerse más ligera y especializada con el tiempo, la red personal de contactos de Alfredo Velasco en Granada no dejó de crecer en la ciudad y en la provincia, lo que queda claramente de manifiesto en su participación en la Cámara de Comercio e Industria de Granada, a cuya directiva accedió como representante de la gran industria local, y probablemente como mucho más: como centro de alguno de los grupos más emprendedores y atrevidos del empresariado local. Durante la fase de construcción de la red suburbana, el Director general de Tranvías había tenido la oportunidad de contactar con propietarios y explotadores de fincas, rústicas y urbanas; negoció con gestores de diferentes empresas; tuvo que atender a comités de clientes del tranvía, y a delegaciones de pueblos y hasta de barrios, que deseaban ver extenderse las líneas férreas en sus términos. Para entonces Velasco se había tornado, en suma, en un profundo conocedor de las gentes y de las oportunidades de la región. En particular, parecía muy bien dispuesto para asumir y, llegado el momento para promocionar, incluso directamente, el gran proyecto de la región, el puerto de Motril, cuyas obras, frustradas una vez más, estaban en trance de verse

arrastradas por la marea, y arruinadas con ellas las expectativas de desarrollo de la región. Velasco, que junto con Andrés Montes fue representante de la Cámara en el Consejo Provincial de Fomento, fue promovido en 1917 a la vicepresidencia de la entidad en el grupo que rodeaba a José Pérez de la Blanca, uno de los comerciantes más acaudalados de la ciudad. Más tarde, en 1924, se vio impulsado hasta la presidencia de la Institución, un nombramiento un tanto forzado por la opinión y en contra de los intereses del protagonista, al decir de Manuel Titos. Confirma dicha opinión el hecho de que pocos meses después Velasco pasara el testigo a su propio vicepresidente -Juan Leyva Narváez, propietario de un importante negocio de semillas, plantas y equipo agrícola- explicando que lo forzaban a ello «sus múltiples ocupaciones, la falta de tiempo y sus ausencias constantes de Granada» [(Titos Martínez and others 1987)]. No obstante, su identificación personal con los proyectos locales era clara, y el reconocimiento general hacia él seguía siendo firme, así que fue designado Presidente honorario de la Cámara, cargo que desempeñó durante muchos años en adelante. Y a riesgo de adelantar acontecimientos, diremos aquí que la Cámara le encomendó al Presidente honorario varias gestiones relacionadas con el proyecto de puerto de Motril y el ferrocarril a la costa. Al parecer desempeñó la tarea con relativo éxito gracias a sus contactos en los círculos administrativos y militares. Pero, como a la sazón TEGSA había ya decidido acometer el proyecto de ferrocarril a Motril y hasta se había visto en la necesidad de concurrir a la subasta de las obras del puerto para evitar que se quedaran desiertas, parece claro que, para entonces, el Presidente honorario de la Cámara de Comercio y Director general de la sociedad de tranvías operaba en nombre de ambos organismos, bien avenidos en esta ocasión. El que los documentos de la Cámara atribuyan a Velasco y a Leyva el mérito de haber gestionado la aceptación de los contratistas que ulteriormente se hicieron cargo de dichas obras -José García Bernal, en un principio, y Adrián Bos, tras la muerte de aquel- pone claramente de manifiesto el valor que atribuían a las redes de contactos profesionales y empresariales del Presidente honorario, que, entretanto, habían crecido vigorosamente fuera de Granada.

En el mundo de la empresa las vicisitudes históricas generan bifurcaciones y oportunidades imposibles de prever, pero que en adelante resultan irreversibles. De nuevo la guerra se interpuso en la vida de nuestro protagonista y en este caso fue nada menos que la Gran Guerra europea la que impuso una remodelación de la red empresarial en España -inicialmente bajo control alemán- organizada en torno a la sociedad TUDOR. A lo largo del conflicto, las autoridades de los países beligerantes y las vicisitudes financieras de las diferentes sociedades y mercados impusieron cambios radicales en muchas de las sociedades que operaban en países neutrales y a menudo grupos suizos tomaron el relevo, aparente unas veces y realmente las más, de los grupos financieros e industriales alemanes [v. (Núñez Romero-Balmas 1993); (Segreto 1987); (Doria and Hertner 2004)]. Obviamente, la posición de Weibel y de Weydmann en la sociedad ESPAÑOLA DEL ACUMULADOR TUDOR y en las restantes iniciativas del grupo. Pero los cambios imponían la necesidad de conseguir contactos y relaciones adicionales y unos y otros los vinieron a encontrar, precisamente, en TEGSA. Así, el 31 de octubre de 1919, y dado que «en la última emisión de acciones para aumento del capital social han participado con interés crecido varios capitalistas de Granada y particularmente los señores don Emilio Dávila, Conde de Guadiana, y don Alfredo Velasco y Sotillos, Teniente Coronel de Ingenieros y Director de la

Compañía de Tranvías de aquella Capital. Para testimoniar el agradecimiento de la Sociedad, propone el señor Presidente que ambos señores formen parte del Consejo de Administración». La relación en el seno del Consejo de TEGSA había cristalizado en un nuevo nudo y nuestros protagonistas se aprestaban a atar uno más, impulsados, como vamos a ver, por los proyectos de Velasco y su gente en Granada.

Evolución del Consejo de Administración de la sociedad ESPAÑOLA DEL ACUMULADOR TUDOR entre 1920 y 1942			
Consejeros	1920	1928	1933
Urrutia, Juan	V		
Tudor, Enrique	V		
Echeverría, Federico	P	P	V
Dávila Ponce de León, Emilio	V	V	V
García de la Mata, Juan	V	V	V
Velasco Sotillos, Alfredo	V	V	
Weydmann y Kubly, Félix	V	V	V
Weibel de Manoel, Eduardo	Ger.	V	V
Ruiz Senén, Valentín		V	
Mora, César de la		V	P
Selgas, Juan de		V	V
Ballesteros, Manuel			V
Sáenz y Fernández Casariego, Antonio			V

En adelante, la sociedad TUDOR, en cuyo Consejo de administración figuraba desde 1914 otro militar, el capitán Juan García de la Mata, incorporó más tarde a destacados empresarios y financieros de notable importancia en el sector eléctrico español como Valentín Ruiz Senén y César de la Mora. El primero director-gerente de la UNIÓN ELÉCTRICA MADRILEÑA, fue también consejero de la MADRILEÑA DE TRANVÍAS, la DURO-FELGUERA, el BANCO URQUIJO, TELEFÓNICA y STANDARD ELÉCTRICA. El segundo, era consejero en 1930 de hasta veinticuatro importantes sociedades anónimas en España, entre las cuales destacaban el BANCO ESPAÑOL DE CRÉDITO, la sociedad GENERAL AZUCARERA DE ESPAÑA y significativas sociedades eléctricas como la HIDROELÉCTRICA ESPAÑOLA y la COOPERATIVA ELÉCTRICA MADRID. No cabe duda de que la participación en el consejo de TUDOR, de la mano de Weibel, colocó a Velasco Sotillos en muy buena posición dentro del cártel eléctrico español de los años 1920s y en las inmediaciones del BANCO URQUIJO y su grupo industrial. Contactos que el director general de TEGSA no dejó de aprovechar, como veremos en seguida.

El cuadro anterior detalla la composición de tales intereses en el seno de la compañía granadina y ofrece una panorámica prácticamente inédita sobre el entorno empresarial en la ciudad nazarí, en la medida en que introduce en la historia a algunos personajes, muchos de ellos casi completamente ignorados hasta el

momento [v. al respecto (González Ruiz 2003)]. En el cuadro se aprecia que el accionista principal de TEGSA en 1920 era, con mucho, Eduardo Weibel, quien, no sólo mantuvo de forma estable una alta participación en la Sociedad, sino que, como veremos más adelante, también supo asociar con ella algunos otros de sus intereses, como la minería del hierro y la navegación comercial, además de lo ya dicho sobre la dirección de TUDOR. Le siguen en importancia las carteras del BANCO DE VIZCAYA - que debió liquidarla antes de 1924- y del conde de Guadiana, el segundo accionista individual dado el volumen de su cartera personal en la Sociedad, aunque muy por detrás de del suizo. Tras ellos, figuran los otros miembros del Consejo de administración de la misma sociedad de tranvías y, entre ellos, nuestro Director general, quien, con ciento un títulos, aportó la octava cartera en tamaño de entre todos los accionistas que participaron en la Junta general de Junio de 1920. La participación personal de Velasco en la Sociedad parece haber fluctuado a lo largo de los años, de modo que probablemente negociaba con los títulos conforme a las necesidades y a las oportunidades que le daba un mercado financiero tan estrecho y primitivo como era el granadino en esa fecha.

Principales accionistas de TEGSA a principios de los años 1920s				
Accionistas asistentes o representados en las juntas generales con más de cincuenta acciones				
Accionistas	27/06/1920		18/12/1924	
	Acciones	Porcentaje	Acciones	Porcentaje
Ayas Gómez, Juan	75	0,93%		
Banco de Vizcaya	380	4,73%		
Benavides Palacio, Francisco	74	0,92%	88	0,49%
Bernedo Arévalo, José	125	1,55%	180	1,00%
Canga Argüelles, Francisco	100	1,24%		
Carmona Gutiérrez, José	40	0,50%		
Castro Carmona, José	100	1,24%	163	0,90%
Castro Vallejo, Juan			93	0,51%
Dorransoro, Bernabé			65	0,36%
Enríquez de Luna, José	35	0,44%		
Enriquez de Luna, Miguel	133	1,65%		
Fernández, Santos			76	0,42%
Garzón Rufián, Antonio	50	0,62%		
Guadiana, conde de	200	2,49%	400	2,21%
Guisado Díez, Rafael			120	0,66%
Jiménez Aceña, Arcadio			111	0,61%
Jiménez Aceña, Miguel	142	1,77%	80	0,44%
Jiménez Rueda, José	47	0,58%		
Jiménez Rueda, Manuel	100	1,24%		
Ledesma, Mariano	74	0,92%		
MacMahón, Pedro	51	0,63%		
Miravalle, Conde de	145	1,80%	227	1,25%
Montes, Andrés	100	1,24%		
Núñez Fernández, Felipe			50	0,28%

Ortiz, Pedro	62	0,77%		
Osuna, Bernabé	67	0,83%		
Prado, Conde del	40	0,50%	90	0,50%
Rico, Antonio	44	0,55%		
Serrano, Concepción	57	0,71%		
Tejera Fernandez, Francisco	8	0,10%	50	0,28%
Tuxet, Sucesores de M.	28	0,35%	42	0,23%
Velasco Sotillos, Alfredo	101	1,26%	33	0,18%
Vinuesa, Luis			70	0,39%
Weibel de Manoel, Eduardo	1.914	23,81%	2.944	16,27%
Zurita, Francisco			55	0,30%
Total acciones representadas	4.869	60,56%	5.489	30,34%
Total de accionistas presentes o representados	75		44	
Acciones no representadas	3.171	39,44%	12.601	69,66%
Total acciones emitidas	8.040	100,00%	18.090	100,00%
Accionistas con más de 100 acciones	8		7	

Resaltemos, además, que en la Junta ya mencionada, el Director general llevó personalmente la representación de la cartera del VIZCAYA y de los suyos, una situación que parece haber sido habitual entre los accionistas de referencia en TEGSA a pesar de los cambios ulteriores quienes, por ejemplo, le encomendaron en Enero de 1931 la represtación de las suyas Urquijo, Herrero y otros clientes de sus Bancos respectivos. La estrecha vinculación de Velasco con dichos grupos financieros parece claramente establecida prácticamente desde el comienzo de la década, si no incluso desde 1916 y, como veremos, no se interrumpió hasta la muerte de nuestro personaje, que entonces desempeñaba, como Consejero, el papel de coordinador del proceso de salvación de la empresa.

Dado que en la primera de las Juntas citadas -que se celebraban en Granada- se admitía la participación de todos los accionistas, sin haberse establecido aún ningún mínimo de acciones para asistir, numerosos accionistas locales acudieron a dicha reunión a pesar de ser propietarios de sólo una acción, o pocas más. Por ello fue la de 1920 la Junta que, sin duda, mejor nos permite conocer al accionariado local. Pero, obligados a normalizar la información con vistas a ulteriores comparaciones, diremos que fueron cincuenta y seis los accionistas presentes o representados en la Junta de 1920 que acreditaban diez o más acciones, mientras que sólo veintinueve participaron en la de 19 de diciembre de 1924, en que ya se exigía la propiedad de diez o más acciones para asistir. De entre ellos, solamente veintiuno y diecisiete, respectivamente, aportaron a las Juntas cincuenta o más acciones, lo que hace pensar en que el resto del capital en circulación estuviera muy repartido en el mercado en forma de numerosas y minúsculas carteras de menos de cuarenta y nueve títulos.

Entre los accionistas presentes en dicha Junta general conviene destacar la presencia de Miguel Rodríguez Acosta, con sólo siete acciones. La BANCA RODRÍGUEZ ACOSTA de Granada, la más importante y longeva de la ciudad y desde luego la mejor estudiada [v. (Titos Martínez 2004)], mantuvo durante muchos años un manifiesto

alejamiento frente a la sociedad de tranvías, fenómeno que sólo un estudio completo y profundo del mundo financiero local y nacional permitirá aclarar en el futuro. Y el hecho de que Miguel Rodríguez Acosta fuera también consejero del BANCO DE BILBAO, obliga a subrayar asimismo la distancia entre los proyectos de TEGSA y los negocios impulsados por el Banco, que estudió y rehusó expresamente participar en el proyecto de expansión que vamos a estudiar a continuación. Las estrechas relaciones entre la Banca familiar y el naciente Banco Central parecen también dignas de mención a la hora de intentar trazar las fronteras externas de la red de contactos profesionales y financieros de Velasco y del grupo industrial que se articuló en torno a él. Pero lo que acabamos de mencionar no es un hecho aislado. Antes al contrario, los restantes banqueros locales, Mariano Agrela y Manuel López Barajas, destacan igualmente, hasta donde llegamos a conocer, por su alejamiento de la sociedad de tranvías, que desde el comienzo operó, en cambio, regularmente con el BANCO DE ESPAÑA.

Sin duda la Sociedad había conseguido ya arraigar ampliamente en el mercado bursátil a principios de los años veinte, al que solicitaron acceder en marzo de 1921. Podemos cerrar así y en ese momento la segunda etapa en la historia de Tegsa, cuya favorable conclusión quedó de manifiesto cuando en 1923, adelantando las expectativas de los inversionistas los beneficios récord de 1924, alcanzó en Bolsa la máxima cotización conocida y la valoración de la Sociedad alcanzó el 126,6% [v. *Anuario de Valores de la Bolsa de Madrid*, 1927-28, 789]. Los proyectos incluidos en el plan de expansión de TEGSA de 1912 estaban a punto de concluir, incluso con algunas pequeñas ampliaciones adicionales, diseñadas y ejecutadas sobre la marcha. Es también el momento en que la sociedad de Tranvías estudió y lanzó su proyecto más ambicioso: la construcción de un ferrocarril aéreo que habría de enlazar el extremo de sus líneas en Dúrcal, con el puerto de Motril. Dicho proyecto fue iniciado en Junio de 1920, cuando el Consejo de la Sociedad aprobó por unanimidad la ejecución del ferrocarril Alhendín-Dúrcal. El nuevo proyecto era la continuación natural de las obras ya en curso hasta la localidad mencionada en primer lugar y que se concluyeron apenas siete meses después, en Febrero de 1921. Se inició de este modo la ampliación de la red férrea de la comarca de Granada en dirección al valle de Lecrín con la intención de abrir al tráfico ferroviario la Alpujarra y la costa granadina.

Para atender las nuevas inversiones proyectadas el Consejo de TEGSA había iniciado negociaciones con diferentes grupos financieros pero en adelante, por razones que desconocemos, dejaron al margen al BANCO DE VIZCAYA.

7. El Grupo de “Canalejas, 3”.

Aparte de TEGSA, aunque sin duda no muy lejos de ella, en aquellos años encontramos a Velasco vinculado a diferentes sociedades granadinas que evidencian la configuración sectorial y geográfica de sus intereses. Sociedades mineras -MINERA EL CERRAJÓN (1911) y MINAS Y PLOMOS DE VÉLEZ-LÚJAR (1917)- eléctricas -ELÉCTRICA DE SIERRA NEVADA (1918) y, muy especialmente FUERZAS MOTRICES DEL VALLE DE

LECRÍN (1921), en adelante FMVL- y azucareras -COOPERATIVA AZUCARERA DE ADRA (1909)- en las provincias de Granada y Almería. Los recursos necesarios para sacar adelante estos proyectos eran realmente elevados y las expectativas de negocio probablemente también. FMVL por ejemplo, construyó una gran central hidroeléctrica en Dúrcal -un salto de 756 metros de desnivel capaz de proporcionar cuatro mil caballos de fuerza- valorada en 3,61 millones de pesetas, una decisión que secunda y amplía el proyecto de ampliación del tranvía hacia la costa y que, a la vista del avispero en que había transformado la industria eléctrica en la Capital, los llevó a orientar su actuación para aprovechar las relaciones privilegiadas con TEGSA y extender su área de mercado lo más lejos posible de Granada. Para ello establecieron contratos de suministro y hasta de gestión con pequeñas sociedades hidroeléctricas distribuidoras en baja tensión en los pueblos de la Alpujarra -ELÉCTRICA DE SAN ANTONIO- e iniciaron, por medio de una línea de 60.000 voltios, la expansión por la provincia de Almería y la comarca de Guadix por medio de sucesivas absorciones de pequeñas compañías eléctricas locales. De este modo la nueva sociedad eléctrica se transformó, rápidamente, en una de las principales de Andalucía, después de SEVILLANA DE ELECTRICIDAD (Sevilla, Cádiz, Huelva), MENGEMOR (Jaén y Córdoba) e HIDROELÉCTRICA DEL CHORRO (Málaga).

Para impulsar sus planes de expansión en la región la red empresarial en torno a TUDOR y a TEGSA hubo de dar un paso más y configurar un grupo financiero e industrial formal y bien articulado, que hemos descrito bajo la rúbrica de Grupo de “Canalejas, 3”, de Madrid, por el domicilio que adoptaron hasta la guerra civil.

Ya en junio de 1920, a punto de iniciarse la construcción de la línea férrea a Dúrcal, un cierto Sindicato para Empresas Eléctricas, representado en la ocasión por Eduardo C. Heist [o Hisrt], propuso a TEGSA negociar veinte millones de pesetas para asegurar las futuras emisiones destinadas al plan de expansión al puerto de Motril. No sabemos nada más de dicho proyecto, pero ese mismo año se constituyó, con sede en la plaza de Canalejas, número 3, de Madrid, el BANCO HISPANO SUIZO PARA LAS EMPRESAS ELÉCTRICAS (BHSPEE) promovido por nuestros personajes. En adelante, la nueva sociedad ocupó un papel central dentro del Grupo y de las iniciativas de Velasco, en estrecha relación con la sociedad de tranvías. Promovió otras sociedades, como DIPOR, S.A. DE TRANSPORTES DIRECTOS (1922), destinada a fomentar el tráfico del puerto de Motril, aún en construcción. Esta primera iniciativa es la que más directamente liga a la compañía de tranvías y al Banco recién fundado en una apuesta común por el puerto de Motril [v. (Núñez Romero-Balmas and Castellano Montes 2001)]. El Consejo de administración de la nueva sociedad, como puede apreciarse en el cuadro siguiente, muestra una estructura muy parecida a la de TEGSA.

Evolución del Consejo de Administración del BANCO HISPANO SUIZO PARA EMPRESAS ELÉCTRICAS			
Consejeros	1921	1926	1935
Dávila Ponce de León, Emilio	P	P	
Weibel de Manoel, Eduardo	VP	VP	VP
Morales Díaz, Eduardo	S	S	
Guillén y Mondría, Tomás	C	V	P
López Dóriga Blanco, Pablo	V	V	V
Velasco Sotillos, Eduardo	V	V	V
Weibel de Manoel, Enrique	V	V	V
Leboucher, Luis	Dir.		
Cobos y García Ibáñez, Francisco	Jefe Contable	Jefe Contable	...
Bastos Ansart, Antonio		Dir. Gen.	S
López Dóriga y de la Hoz, Gonzalo		Subdirector	

La presencia en el Consejo del Banco de Eduardo Morales Díaz, consejero también de la TRANSMEDITERRÁNEA y de la HISPANO, de Guadalajara, y que no se interrumpió realmente como sugiere en cuadro, sino que continuó en el Consejo de FMVL, evidencia otra amplia serie de contactos profesionales y financieros del Grupo, con vinculaciones, esta vez, con los círculos de negocios de la plaza de Barcelona. Y algo parecido podría deducirse de la presencia de Pablo y Gonzalo López-Dóriga en relación a los círculos industriales y financieros santanderinos.

La segunda iniciativa, probablemente la más importante en el terreno industrial, fue la fundación de FMVL en 1921, cuestión sobre la que el propio Velasco Sotillos publicó un par de artículos divulgativos de carácter técnico y empresarial [v. (Velasco Sotillos 1925a); (Velasco Sotillos 1925b)]. Para entonces su experiencia en el sector era ya considerable, pues no sólo había tenido que gestionar el salto de agua de Monachil, propiedad de TEGSA desde la etapa de Escoriaza, y vender los excedentes de energía a compañías distribuidoras y grandes clientes locales, sino que hubo de mantener estrechos contactos con las otras empresas del sector en Granada -en particular con la EVG-, conocer de primera mano las vicisitudes de la meteorología y la hidrología locales, y evaluar directamente las oportunidades que ofrecían los saltos de agua en la Sierra Nevada, a pocos kilómetros de la ciudad.

Dos aspectos singulares en aquellas decisiones son de destacar.

Aunque el nuevo negocio fue obra exclusiva, al menos en un principio, de Velasco y del Grupo de “Canalejas, 3”, y a pesar de que la iniciativa se planteó en estrecho paralelismo con la construcción por TEGSA de la línea al puerto de Motril, se optó por presentarlo al mercado como una iniciativa formalmente separada de aquella. Por otro lado, y a la vista de las «malas condiciones del mercado eléctrico en Granada», iniciaron gestiones para vender en otras zonas, concretamente en la vecina Alpujarra, asumiendo la gestión -en nombre de TEGSA- de la ELÉCTRICA DE SAN ANTONIO. Pero las posibilidades de FMVL eran muy superiores y, en la misma

línea, optaron por ir mucho más lejos, construir una línea de sesenta kilovoltios hasta Almería, para alimentar en Santafé de Mondújar a la línea férrea de Linares a Almería, electrificada pocos años antes [(Navarro de Oña 1984)], y para adquirir, más tarde, cuantos negocios de distribución de electricidad tuvieran a su alcance. En concreto, las instalaciones de la sociedad LEBÓN en aquella ciudad. También estableció Velasco estrechos contactos en la zona norte de la Sierra Nevada y adquirió las instalaciones y los proyectos eléctricos en Sierra Nevada de la Espartera de Benalúa (de la sociedad NUESTRA SEÑORA DE LAS ANGUSTIAS, FÁBRICA DE PASTA DE ESPARTO PARA PAPEL, en la comarca de Guadix) tras el sonoro fracaso de aquella sociedad.

La idea de diversificar actividades parece razonable y sin duda debía complementar eficazmente las sinergias del grupo. Pero ¿por qué hacerlo por medio de una sociedad separada? ¿Por qué no aprovechar las ventajas que proporcionaba el creciente prestigio de TEGSA, y su inminente acceso a la Bolsa de Madrid? Especialmente cuando precisamente la sociedad de tranvías estaba a punto de comenzar una vigorosa expansión. Como veremos, la estrategia del “Grupo de Canajelas, 3”, a diferencia de lo que vino a suceder más adelante en TEGSA, se orientó hacia la formación de un grupo industrial y financiero, en cuyo seno las interrelaciones eran más flexibles sin que impidieran en ningún momento una estrecha asociación entre sus diferentes sociedades, como puede apreciarse claramente en la evolución de la cartera de valores del BHSPEE. De este modo evitaron siempre la integración de sus diversas iniciativas en una única sociedad diversificada internamente muy en la línea de lo que estaban realizando contemporáneamente otros grupos del sector en diferentes países [v. (Morsel 1981)]. Así quedaban en condiciones de facilitar la cooperación entre grupos e iniciativas relativamente dispares, podían aprovechar coaliciones de intereses diferentes en cada caso, y dispuestos a buscar soluciones *ad hoc* que, a la postre, vinieron a operar básicamente en tres ramos industriales: la producción azucarera, la minería del hierro y del plomo y la electricidad y los tranvías.

Evolución del Consejo de administración de la sociedad de FUERZAS MOTRICES DEL VALLE DE LECRÍN							
Consejeros	1922	1923	1924	1928	1931	1933	1934
Morales Díaz, Eduardo	P	P	P	P			
Leboucher, Luis	V	V	V				
Dávila Ponce de León, Emilio	V	V	V	V			
López Dóriga, Pablo, vizconde de Rostrollano	V	S	S	S			
Weibel de Manoel, Eduardo	V	V	V	V			
Weydmann y Kubly, Félix	V	V	V	V			
Delatte, Enrique	VP	VP	VP	VP			
Guardia y Ojea, Eduardo de la	V	V	V	V	V	V	P
Elduayen, Ángel		V	V				
Hugas, Eduardo		V	V				
D'Espine, Marc		V	V	V			

Briales, Manuel			V	V			
Irurita, José María				V	V	V	V
Velasco Sotillos, Alfredo				Dir Gen			
Bastos, Antonio				DG Adj.			
Azqueta Belaustegui, Restituto				V			
Figueras y Arizcun, Eduardo					P	P	
Marqués, Baltasar					VP	V	
López Pando, Francisco					Dir G.		
Sánchez Jiménez, Roberto					V	S	S
Ulmer, Milton					V	V	
Smith, William J.						V	V
Ríos Urruti, José de los						Dir. G	Dir. G.
Iturralde y de Orbegoza, Daniel							V
Zulueta y Martos, Narciso							V
Álava, Marqués de							V

Sin duda el grupo mantuvo estrechos contactos con redes financieras internacionales que será de interés estudiar con detalle algún día, pero éste es un punto crítico que permanece aún en la oscuridad para nosotros. La evidencia disponible hasta el momento sugiere que, en torno al BHSPEE, las sociedades AZUCARERA DE ADRA, el proyecto de explotación de las minas del Conjuero, y la sociedad de HIERROS DE OLULA pudieron estar asociadas a tales redes internacionales en cuya representación el Grupo de “Canalejas, 3”, y más concretamente Eduardo Weibel en persona, o por intermediación de Félix Weydmann, operaban como representantes o agentes locales más o menos autónomos.

De entre los proyectos del Grupo de “Canalejas, 3” uno de los más significativos y críticos fue el representado por la AZUCARERA DE ADRA (1909). Sociedad cooperativa agrícola e industrial emplazada en la costa de Almería, esta fábrica nunca había sido un buen negocio para sus promotores y el Grupo se interesó por ella al parecer después de la guerra con la pretensión de duplicar el tiempo de utilización de las instalaciones de la fábrica con una reducida inversión adicional que permitiera molturar tanto caña como remolacha y destilar las melazas para producir alcohol. El proyecto resultó afortunado, al menos en un principio, de modo que, ya a principios de los años treinta, «su evolución ha aumentado la riqueza en varias importantes zonas de esta provincia, especialmente en Adra y el Campo de Dalías, cuya transformación sigue en constante progresión» [(Pérez Cascales s.a.)]. Al proyecto industrial, se añadía todo un plan de desarrollo comarcal llamado a hacer de Adra y de su puerto -cuya construcción fue iniciada en 1911 con mucha ilusión y aunque con escasos resultados- el centro efectivo de aquella comarca litoral, y de buena parte de la Alpujarra oriental. En dicha línea se propusieron implantar nuevas variedades javanasas de caña de azúcar, más productivas y resistentes a las enfermedades y heladas, que se acababan de aclimatar en la vega de Motril. En suma, el proyecto de Adra parece haber polarizado las iniciativas del Grupo de “Canalejas, 3” y sentado un claro modelo operativo caracterizado por la inversión industrial en gran escala en una zona litoral mal comunicada, la difusión en el territorio de innovaciones agrarias y la provisión de energía eléctrica en lo que, para el momento, parecía ser una escala muy grande. La comarca bullía entonces de iniciativas varias,

de modo que no fue ésta la única iniciativa que se promovió allí en aquellos años. Recordemos, por ejemplo, el traslado a la costa desde Canjáyar de la fábrica de conservas de Santa Isabel en 1925, o la promoción de la sociedad de AGUAS Y CAUCE SAN FERNANDO S.A. (1930), promovida, en el entorno del BANCO CENTRAL, por el banquero almeriense González Egea, y hasta las inversiones rústicas del propio Velasco Sotillos en la zona vecina de Dalías.

Evolución del Consejo de Administración de la sociedad COOPERATIVA AZUCARERA DE ADRA				
Consejeros	1921	1922	1929	1934
Mateo, Julián	Ger			
Dávila Ponce de León, Emilio		P	P	
Weibel de Manoel, Eduardo		VP	VP	V
Jiménez Aceña, Miguel		V	VP	C.D.
Velasco Sotillos, Alfredo		V	VP	V
Lebouchez, Luis		S		
Salmerón Padilla, José		V		
Soler Martínez, Francisco		V		
D'Espine, Marc			V	V
Magaz, Andrés			V	V
Morenas, Federico de las			Dir.	
Bastos Ansart, Antonio			S	V
Aguirre y Ortiz de Zárate, Jesús				S
Guardia, Eduardo de la				P
Ortega, Antonio				Dir. T.

Lo dicho hasta aquí pone en evidencia cómo Velasco y los suyos, empujados por las necesidades o por las oportunidades de sus socios extranjeros, establecieron, justo al final de la Gran Guerra europea, en Adra, y en buena parte de la provincia de Almería poco después, una sólida red de contactos locales, materia en la que el papel de FMVL alcanzó una importancia singular. Pero, antes de pasar a dicho tema, subrayemos que el negocio emprendido en Adra sentó también la pauta para las iniciativas que se tomaron pronto en Motril con el propósito de ampliar seriamente la producción cañera y reorganizar a fondo el sector azucarero local, materia de la que nos ocuparemos enseguida.

La segunda iniciativa del Grupo, y probablemente la más importante y prometedora de ellas, fue la fundación de FMVL en 1921, asunto sobre el que el propio Velasco Sotillos publicó un par de artículos técnico-empresariales. Y lo hizo precisamente en el Memorial de Ingenieros del Ejército, confirmando una vez más su imbricación en la red militar en cuyo seno comenzó su vida profesional. Para entonces la familiaridad de nuestro protagonista con la industria eléctrica era grande. No sólo había tenido que gestionar el salto de agua de Monachil, propiedad de TEGSA desde la etapa de Escoriza, y vender sus remanentes de energía, sino que hubo de mantener también estrechos contactos con las otras empresas del sector en Granada -en particular la EVG- y pudo estudiar directamente las oportunidades que ofrecían los saltos de agua en la Sierra Nevada, a pocos kilómetros de la ciudad. Dos decisiones en este punto son de destacar. Aunque el nuevo negocio fuera obra

exclusiva, al menos en un principio, de Velasco y del Grupo de “Canalejas, 3” y, por tanto, de TEGSA, y aunque se planteara en estrecho paralelismo funcional con la construcción de la línea al puerto de Motril, se optó por presentarlo al mercado como una iniciativa formalmente separada. Seguidamente, y a la vista de las “malas condiciones del mercado eléctrico en Granada”, iniciaron gestiones para vender la energía en otras zonas de la región, concretamente en la vecina Alpujarra, asumiendo la gestión -en nombre de TEGSA- de la ELÉCTRICA DE SAN ANTONIO. Pero la capacidad productiva de FMVL era muy superior a la requerida por tales proyectos y, en la misma línea, optaron por ir mucho más lejos; de este modo decidieron construir una línea de sesenta kilovoltios hasta Almería, para alimentar la rampa de Gérgal, en a la línea férrea de Linares a Almería, y, poco después, adquirir cuantos negocios de distribución de electricidad pudieran encontrar a su alcance. También estableció Velasco estrechos contactos en la comarca de Guadix, en la zona norte de la Sierra Nevada y adquirió los proyectos y las instalaciones hidroeléctricas de la Espartera de Benalúa

8. El espejismo azucarero en la Granada de los años veinte.

Pese a su aislamiento mutuo, entre las vegas de Motril y Adra se estableció una cierta cooperación que permitió la transferencia de tecnología y de experiencias en ambos sentidos. Tanto el Grupo de “Canalejas, 3” como TEGSA, en la medida en que se las pueda considerar separadamente, ejercieron en todo ello un papel fundamental. La figura del ingeniero, Federico de las Morenas, fue el gozne central en dicho proyecto.

En lo que a nuestros protagonistas se refiere, y a sus respectivas redes empresariales, el negocio de Adra sentó la pauta para las iniciativas que se tomaron más adelante en Motril y en Granada, cuando TEGSA decidió arrendar las instalaciones de la Azucarera de La Purísima, en la Vega de Granada, y establecieron su propio negocio azucarero. Como en Adra, el negocio fue concebido para moler tanto la caña del litoral como la remolacha de las comarcas interiores y estuvo tan integrado verticalmente que no sólo incluyó la producción de alcohol y el aprovechamiento industrial de los subproductos de la molienda, sino que, andando el tiempo, diseñaron y hasta contrataron la instalación en Granada de una fábrica de superfosfatos. Las razones declaradas fueron extender el cultivo y la producción azucarera en la región, e impulsar la producción de remolacha en la Alpujarra y la de caña en Motril, pero probablemente hubiera también proyectos reservados en el sentido de reorganizar a fondo el sector azucarero en la provincia, cuyos detalles no conocemos por el momento.

Lo que resulta chocante, y conviene resaltarlo en este punto, es que TEGSA, que había rechazado expandirse para asumir en primera persona el negocio eléctrico de FMVL, con el que compartía muchas sinergias, inició una vigorosa expansión y diversificación interna que la vino a transformar en el centro de un gran proyecto industrial destinado a la producción de azúcar, alcohol, forrajes y abonos, químicos y biológicos. En este punto entramos en un momento crítico para Velasco y su grupo y,

muy en particular, para la sociedad de Tranvías. Es un tema que resulta poco claro aún y que exigirá ulteriores estudios sobre los círculos industriales y financieros de Granada y de Madrid. Parece claro que los recursos financieros locales no fueron suficientes para impulsar la nueva estrategia, o que no se mostraron dispuestos a secundar el proyecto de expansión, cuya viabilidad podía parecer dudosa y a la postre resultó efectivamente fallida. Ni siquiera los recursos adicionales del BHSPEE bastaron para impulsar las nuevas iniciativas.

Como ya hemos dicho, este punto no está claro y no sabemos, en particular, si TEGSA se lanzó en tromba en la industria azucarera como resultado de su proyecto de ferrocarril aéreo a Motril, o si fue, en cambio, el juego estratégico de los grandes intereses azucareros nacionales el que los llevó a la compañía de tranvías a intervenir directamente en el negocio azucarero para impulsar desde ella la reconversión de la industria azucarera local. Sí que podemos precisar que el proyecto de TEGSA se había transformado ya a principios de 1925 en el eje de un amplio programa industrial de carácter regional y que desarrollaba dicha estrategia en el seno de las redes de la alta finanza nacional. Y que dicho proyecto, que tenía por finalidad el impulsar una nueva estrategia de diversificación, imponía la inevitable necesidad de modificar seriamente la estructura organizativa y financiera de la sociedad de Tranvías. Podemos adelantar ya que dicha estrategia tuvo resultados catastróficos para la Sociedad a partir de 1929 y que supuso una severa crisis en las redes empresariales tan pacientemente tejidas por Velasco. Más concretamente, la conexión de la red local granadina con la del Grupo de “Canalejas, 3” estaba resultando relativamente armónica, pero la entrada de los grupos de Urquijo y Herrero supuso un cambio de los equilibrios internos tan grande que no dejó de provocar conflictos desde el principio y concluyó por precipitar la crisis total de la sociedad a causa de la falta de entendimiento mutuo a la hora de resolver la suspensión de pagos de 1932.

Las relaciones entre la sociedad granadina de Tranvías y la GENERAL AZUCARERA DE ESPAÑA (SGAE) tomaron en adelante un carácter principal. En Diciembre de 1924 el Consejo de administración de TEGSA aprobó al fin el proyecto de construcción del cable Dúrcal-Motril y lanzó al mercado una nueva emisión de acciones por 4,2 millones de pesetas, cuya colocación había sido ya negociada con los bancos de VIZCAYA, URQUIJO, BHSPEE y con la SGAE. Poco después, en su Junta general ordinaria de accionistas de 1926, la Dirección de la GENERAL AZUCARERA anunció que «el cable para trasportes aéreos entre Dúrcal y Motril que está construyendo *la sociedad de Tranvías Eléctricos de Granada, empresa en la que se estimó conveniente interesar temporalmente a nuestra sociedad por las ventajas que ha de reportarnos en varios conceptos*, lleva sus trabajos muy adelantados y en breve plazo será un hecho esa comunicación tan conveniente con el mar» [(Sociedad General Azucarera de España 1926), 1926, 9. El subrayado es nuestro]. En las Juntas generales de TEGSA de Abril de 1925 y de Abril de 1926 la SGAE aportó tres mil trescientos noventa acciones de la sociedad granadina (un 17,94% del capital) de las que era titular como garantía de un préstamo concedido a ésta y era, con notable diferencia, el primer accionista representado en dicha asamblea. Un “interés”, desde luego considerable y, probablemente, no tan temporal como se dice, pues el diseño del proyecto se hizo de forma tal que el cable aéreo pasara por la fábrica azucarera de El Pilar, en Motril, propiedad de la SGAE. Más tarde las instalaciones de El Pilar

fueron utilizadas como centro de recogida de la caña que TEGSA transportó a la vega de Granada.

Es claro, pues, que en algún momento en 1924 la azucarera había decidido hacer de TEGSA el eje de su política en Granada, secundada, si no impulsada, por conspicuos representantes de la alta finanza nacional, en particular Juan Manuel de Urquijo e Ignacio Herrero de Collantes [v. (Díaz Hernández 2000) y (Anes Álvarez 2000)]. Dicha decisión fue completada con éxito y estipulado algún convenio con el Grupo de “Canalejas, 3” que no conocemos, pero que sin duda estaba ya concluido en Febrero de 1925, momento en que TEGSA volvió a ampliar su Consejo de administración para dar cabida en él a los nuevos socios. Aunque la elevada participación de la AZUCARERA en la sociedad de tranvías debió durar poco y en adelante su paquete accionario no vuelve a figurar en las listas de Juntas ulteriores, en las que Urquijo y Herrero ampliaron significativamente las suyas, es claro que no se alejó por completo del proyecto, ya que su representante en el Consejo de Administración de TEGSA, Luis del Valle y Aldabalde -aunque, aparentemente, poco activo en su seno- no presentó su dimisión hasta los críticos momentos de finales de 1931.

Principales accionistas de TEGSA a finales de los años 1920s						
Accionistas asistentes o representados en las juntas generales con más de cincuenta acciones						
Accionistas	14/04/1926		14/03/1929		10/01/1931	
	Acciones	Porcentaje	Acciones	Porcentaje	Acciones	Porcentaje
Arozamena, Julio					50	0,17%
Banco Herrero	1.250	6,61%	2.140	11,32%	2.890	9,56%
Banco Hispano Suizo	977	5,17%	1.570	8,31%	2.193	7,25%
Banco Urquijo	1.250	6,61%	1.656	8,76%	2.454	8,12%
Bastos Ansart, Manuel			75	0,40%	215	0,71%
Bernedo Arévalo, José	215	1,14%	185	0,98%	320	1,06%
Canga Argüelles, Francisco	120	0,63%	100	0,53%	100	0,33%
Carrillo, José	54	0,29%				
Castro Carmona, José	163	0,86%			50	0,17%
Damas y Rodríguez Acosta, Mariano	152	0,80%				
Domínguez, Carlos	155	0,82%	50	0,26%	80	0,26%
Doval y Otero, José					150	0,50%
Fernández de Córdoba, Gonzalo	119	0,63%				
G. Careaga, José					180	0,60%
García Gil de Gibaja, Germán	41	0,22%	52	0,28%		
General Azucarera de España	3.390	17,94%				
Guadiana, conde de	590	3,12%	600	3,17%	600	1,98%
Guajardo, Dionisio					50	0,17%
Guijarro, Ángel	46	0,24%				
Guisado Díez, Rafael	61	0,32%				
Irurita, José María			54	0,29%	60	0,20%
Jiménez Aceña, Arcadio	124	0,66%				
Jiménez Aceña, Miguel	258	1,37%	50	0,26%	50	0,17%

Linares Jiménez, José	53	0,28%				
Mateos Hernández, Miguel			109	0,58%		
Minuesa Peña, Ernesto					50	0,17%
Miravalle, Conde de	226	1,20%				
Núñez de Prado, Felipe	100	0,53%	119	0,63%	119	0,39%
Ortum Sánchez, Luis	10	0,05%	50	0,26%	67	0,22%
Otero Díez, Rafael	120	0,63%	81	0,43%	174	0,58%
Paradas, Manuel			255	1,35%		
Saizpardo, Melchor	50	0,26%	39	0,21%		
Sánchez Jiménez, Roberto					69	0,23%
Tejera Fernandez, Francisco			50	0,26%		
Tuxet, Sucesores de M.	49	0,26%				
Urquijo y Ussía, Juan Manuel			2.382	12,60%	3.449	11,41%
Velasco Sotillos, Alfredo	50	0,26%	70	0,37%	70	0,23%
Weibel de Manoel, Eduardo	1.475	7,80%	1.449	7,67%	1.449	4,79%
Weydman, Félix					50	0,17%
Zavala Lafora, Alfredo					50	0,17%
Zurita, Francisco	53	0,28%	80	0,42%		
Total acciones representadas	11.151	59,00%	11.216	59,34%	14.989	49,57%
Acciones no representadas	7.749	41,00%	7.684	40,66%	15.251	50,43%
Total acciones emitidas	18.900	100,00%	18.900	100,00%	30.240	100,00%
Total de accionistas presentes o representados	52		34		37	

En adelante ambos personajes (Urquijo y Herrero) intervinieron personalmente en la Sociedad, aportaron contactos, garantías y recursos a sus proyectos y, en febrero de 1925, se incorporaron al Consejo de administración de TEGSA. Y todos juntos introdujeron un sesgo inesperado en la estrategia de la sociedad que a la postre resultó crítico y que, cabe pensar, fue más allá de los deseos de Alfredo Velasco y del Grupo de “Canalejas, 3” quienes hasta el momento habían impulsado cada uno de sus nuevos proyectos por medio de una sociedad de nueva planta. También se incorporaron en la misma fecha Felipe Núñez de Prado y Luis del Valle y Aldabalde. Si la presencia de los primeros en el Consejo de administración de la Sociedad invita a pensar en algún proyecto estratégico para la Granada de los años Veinte que podríamos describir como la “Asturias del Sur”, el hecho de que los últimos estuvieran estrechamente ligados a la industria azucarera -el primero a la sociedad LA PURÍSIMA, AZUCARERA DEL GENIL, de Granada, y el segundo a la GENERAL AZUCARERA DE ESPAÑA y la UNIÓN ALCOHOLERA- indica que, aparte del proyecto de ferrocarril a Motril -si no en manifiesto detrimento del mismo- los proyectos de la nueva directiva de TEGSA se orientaban ya por nuevos derroteros, concretamente hacia la entrada en fuerza en la industria azucarera local, tal como efectivamente sucedió de inmediato. Y que en adelante lo hicieron incorporando la nueva actividad -y otros proyectos adicionales, como la construcción de una fábrica de superfosfatos, con explotaciones mineras incluidas- en el seno de la compañía tranviaria, que modificó seriamente sus Estatutos en 1926 y seguidamente reorganizó su estructura interna y su sistema contable. En 1927 también José María Irurita -que más tarde fue director general del BANCO ASTURIANO DE INDUSTRIA Y COMERCIO y consejero de la INDUSTRIAL ASTURIANA SANTA BÁRBARA- se incorporó al equipo directivo de la

sociedad de Tranvías y al Consejo de FMVL como nuevo director administrativo.

El cambio debió afectar seriamente a Velasco, quien, pese a todo, logró hacerse reconocer su papel como pilar fundamental de la sociedad. En 1927 el propio Urquijo negoció con él un nuevo contrato de dirección en el que estipularon que el Director general, que a la sazón cobraba doce mil pesetas anuales y participación en los beneficios sociales, sólo percibiría en adelante el cinco por ciento de los beneficios sociales que superaran las quinientas mil pesetas. Dicha retribución habría de durar durante veinte años y, con algunas reducciones, se mantendría, con ciertas reducciones, tras el cese o jubilación del ex Director general y hasta sería transferible a sus herederos. El nuevo sistema de retribución, que en 1926 representó apenas mil pesetas adicionales, ascendió ya a diez mil tres años después y debía parecer llamada a importantes mejoras ulteriores que, desgraciadamente, se frustraron pronto.

9. Crecimiento y diversificación: conflicto entre redes y crisis final.

Aparte de la situación personal de Velasco, cuya resolución apoyaron unánimemente sus antiguos compañeros del Consejo de administración, los cambios introducidos tanto en la estrategia como en la estructura de la Sociedad debieron generar variadas tensiones, que sin duda fueron creciendo entre 1926 y 1928. De este modo el 14 de Abril de 1928 Juan Manuel Urquijo asumió la presidencia del Consejo tras sustanciales aportaciones financieras aunque no si haber impuesto previamente un reajuste de los estatutos sociales, del sistema contable y de las rutinas administrativas de la Sociedad. Los proyectos de TEGSA a final de la década fueron valorados favorablemente por el mercado, a juzgar, por ejemplo, por el éxito de la ampliación de capital de 1929, en la cual es de destacar la buena acogida de sus títulos en el mercado de Barcelona. Pero la bonanza debió durar poco y el BANCO DE VIZCAYA retiró a sus consejeros en la empresa granadina en marzo de 1930.

El desarrollo del plan de crecimiento y diversificación hizo que, en adelante, el conflicto se estableciera entre la red de contactos a escala local en Granada y los nuevos socios. Los primeros, como manifestó Andrés Montes en la Junta general de Diciembre de 1924, ya habían considerado el proyecto del cable al puerto de Motril desmesuradamente grande y requerían mayor prudencia para ejecutarlo. Velasco, en cambio, insistía en la necesidad de actuar con toda urgencia, parapetado, sin duda, en las garantías de que ya disponía para impulsar la ejecución del proyecto, tanto por parte del Grupo de “Canalejas, 3”, como por la SGAE, Urquijo y Herrero.

Con motivo de la aprobación de los nuevos Estatutos de la Sociedad, en la Junta general extraordinaria de 28 de Abril de 1926, los comisionados locales para la redacción del nuevo texto, manifestaron lo que parece ser una resignada aceptación de los cambios introducidos a instancia del Consejo y de la Dirección de la empresa. Dos prohombres locales, Germán García Gil de Gibaja, abogado y propietario que había ocupado la alcaldía de la ciudad, y Melchor Sáizpardo, asumieron en su discurso de presentación del trabajo de la Comisión -que hicieron transcribir completo en las actas de la reunión- que «la evolución ha sido de tal suerte, que se

ha cambiado por completo la fisonomía y características de la primitiva empresa de Tranvías Eléctricos de Granada, haciendo de un negocio, que en su origen (casi familiar) cabía dentro de las corrientes marcas de este género de empresas, una sociedad que por el aumento considerable de su capital, por la extensión de sus líneas, por la multiplicidad compleja de sus elementos nuevos y por su creciente auge, la convierte de seguro en una de las primeras empresas españolas». Siguieron con una serie de explicaciones en las que se concluía en la necesidad de aceptar las propuestas del Consejo para la reorganización interna de la Sociedad. Pero, en una apostilla final, hicieron constar una queja que sin duda expresa con nitidez la actitud de los accionistas locales:

« ... no terminaremos estas líneas sin dar a conocer a los señores Accionistas – dijeron– un aspecto de la reglamentación al que nosotros hemos concedido y concedemos la mayor importancia. Nos referimos a la fijación del sitio donde radicar deba el domicilio social. *Cierto que es preciso tener todo género de atenciones y consideraciones a aquellas entidades y particulares que acudan con sus ahorros a la ampliación de nuestra empresa. Pero el interés del negocio aconseja, y la más rudimentaria prudencia manda, que este radique siempre en Granada.* Granadinos son los factores todos cuyo movimiento se explota por la empresa; granadino es el dinero que produce dividendos; granadino es el suelo que atraviesan sus rails y granadinos, eminentemente granadinos, son todos los que con su desinterés y cariño al negocio, dieron y dan al mismo todo género de facilidades que constituyen el principal factor para convertirse, del no muy claro en sus comienzos, en una empresa potentísima y formidable hoy entre las empresas nacionales» en Acta de la Junta General Extraordinaria de 28 de abril de 1926. Tranvías Eléctricos de Granada. Libro de actas de las Juntas generales de accionistas. 1919-1946. 1926 Apr 28; pp. 65-77.

Resignadas “atenciones y consideraciones”, pues, a los recién llegados y una sola condición: mantener el domicilio social en la ciudad. Como fundamento para su exigencia asumen un manifiesto error: en contra de lo que se subrayó en el discurso, siempre, hasta donde llegan nuestros conocimientos, pero más aún tras asumir la iniciativa de expansión hacia Motril, los grupos de referencia en la Sociedad eran foráneos y muy probablemente lo fueron también la mayoría de los pequeños accionistas, a través de la Bolsa. No podemos, pues, sino interpretar dicha situación como la cristalización de un conflicto larvado, latente en la amenaza de verse apartados los intereses locales del consenso anterior sobre la marcha de la Sociedad, si es que alguna vez hubieran llegado a tener los intereses locales un peso decisivo en la marcha de los negocios sociales.

La situación real era, pues, muy diferente de la expresada y las nuevas alianzas favorecieron la rápida expansión de la Sociedad, cuyos activos crecieron un veinticinco por ciento en un par de años. En su transcurso fueron invirtieron nada menos que 8,67 millones de pesetas en la red de ferrocarriles secundarios, principalmente en el cable a Motril. Los recursos necesarios fueron allegados por medio del endeudamiento a corto plazo –muy probablemente crédito de bancos, proveedores y constructores del cable en un principio– y por un ulterior proceso de consolidación en gran escala cuando, en Marzo de 1927 y a propuesta de Velasco, acordaron una emisión por ocho millones de pesetas en obligaciones hipotecarias. El proyecto, a todas luces, quedaba muy por encima de lo que la red financiera local

podía o quería invertir en la promoción de este negocio y es claro que sus posibilidades de éxito pasaban por el acceso a la Bolsa de Madrid y por los círculos de la Banca y la finanza nacionales.

De este modo, la ejecución del proyecto de cable a Motril en las condiciones mencionadas supuso el comienzo de una serie de problemas que, por lo que aquí nos interesa, estuvieron centrados en la ruptura gradual de las redes sociales pacientemente tejidas por Velasco Sotillos a lo largo de toda su vida profesional, y en su sustitución por otras nuevas, más amplias y poderosas que las anteriores. Pero, también, más alejadas. Y más concretamente, implicó el enfrentamiento entre la red social y financiera local, a la que Velasco y los suyos se habían mostrado siempre muy receptivos, y el nuevo equipo directivo de la Sociedad.

En adelante, lejos de revolveirse, el conflicto entre las redes locales y foráneas tendió a crecer. El cuatro de Abril de 1928 el conde de Guadiana renunció a seguir ejerciendo la Presidencia y expresó muy claramente que las demandas de los intereses locales generaban perturbaciones y molestias, tanto personales como societarias, sin duda crecientes. En el acto de transferencia de la Presidencia a Juan Manuel de Urquijo, expuso que

« ... en vista del gran desarrollo, creciente cada día más, que tiene la Sociedad [...] y siendo más asequible [al público local] la Presidencia residente en Granada, resulta que a veces produce no sólo perturbaciones y molestias para la persona que ocupa el cargo, sino también para la marcha de la Sociedad y los intereses de la misma para que hay ocasiones en que se hace imposible denegar peticiones por los intereses creados existentes en la localidad» Acta del consejo de 14 de abril de 1928. en. Tranvías Eléctricos de Granada. Libro de actas del Consejo de Administración, I. 1903-1928. 1928 Apr 14; pp. 382-384.

Habida cuenta de la magnitud y la naturaleza del plan de expansión y diversificación emprendido, no es extraño que tras quince años largos ejerciendo con éxito como intermediario entre la Sociedad y el tejido financiero local, el Conde optara por hacerse discretamente a un lado, mucho antes de que la crisis industrial precipitara su alejamiento definitivo de la empresa. Y no fue Guadiana el único en retirarse discretamente. Miguel Jiménez Aceña redujo su cartera de acciones de TEGSA hasta el mínimo imprescindible para seguir siendo consejero, mientras que su hermano Arcadio la liquidó por completo.

No fueron sólo los enfrentamientos en el seno de la Sociedad los que generaron problemas a la hora de impulsar el proceso de expansión y diversificación. La construcción del cable generó otros conflictos, entre los cuales no debieron ser los menores aquellos surgidos en el seno del sector de transportes en la comarca. Concretamente la compañía de FERROCARRILES ANDALUCES había gestionado hasta el momento en exclusiva el acceso de Granada a los puertos más próximos de Málaga y de Almería. A escala local, la red de TEGSA en la ciudad y en la vega de Granada había operado como intermediaria entre las fábricas y almacenes y la red de ferrocarriles cuyas actividades habían sido mutuamente complementarias. Numerosas desviaciones y apartaderos testimonian aún la estrecha interacción entre las diversas

compañías industriales y comerciales de la comarca y el tranvía. Pero la apuesta de TEGSA por la línea de la costa, y la esperada competencia del puerto de Motril, cambiaron muchas actitudes y establecieron una concurrencia antes inexistente entre empresas locales de transporte, incluidas los nacientes servicios de camiones, de los que la ciudad contaba ya con no menos de ocho empresas diferentes (v. cuadro), a las que habría que añadir otras cuatro empresas radicadas en Motril.

Los directivos de la sociedad de tranvías no dejaron de acusar dicha concurrencia y, por ejemplo, en 1927, consignaban que «de una parte por los intereses creados y de otra por la costumbre, el problema de la desviación del tráfico de la Vega de Granada por el Puerto de Motril es obra de bastante tiempo y de gran tenacidad, pudiendo asegurar que llegará a conseguirse el resultado previsto y aún más, al cabo de un tiempo que es imposible determinar». Y sin duda el problema no era nuevo, ya que la sociedad DIPOR fue fundada en Marzo de 1922 en el seno del Grupo de “Canalejas, 3” para impulsar el comercio y el tráfico en torno al puerto de Motril. El propio Weibel aportó dos barcos de su propiedad e impulsó, más tarde, la intervención directa y probablemente intensa BHSPEE «comprando productos en la región y para la región con ligerísimos beneficios, siendo su principal objeto ayudar a crear tráfico para nuestra Sociedad», como expresamente se dijo en el Consejo de administración de TEGSA [v. Acta del consejo de 30 de noviembre de 1927. en. Tranvías Eléctricos de Granada. Libro de actas del Consejo de Administración, I. 1903-1928. 1927 Nov 30; pp. 375-377.] Más tarde, la nueva red financiera aportada por Urquijo y Herrero puso de manifiesto sus ventajas cuando, por ejemplo, se manifestó la competencia de la MINERA Y METALÚRGICA DE PEÑARROYA por el abastecimiento de carbones a la ciudad. Las gestiones que con dicho motivo hubo que realizar ante el Consejo Nacional del Combustible se vieron facilitadas por los nuevos socios, e igualmente abrieron las posibilidades de contratar con CAMPSA y con DURO FELGUERA el establecimiento de depósitos en el puerto de Motril, que serían gestionados por TEGSA.

A los mencionados hasta aquí hemos de añadir los enfrentamientos locales por razón del azúcar en las comarcas de Granada y Motril, cuestión en la que la sociedad de Tranvías hubo de asumir las posiciones de la SGAE y/o del BHSPEE. A diferencia de lo ocurrido con los intereses operantes en el seno de la Sociedad, en este caso el conflicto habría de ser muy generalizado y difuso, pues vendría a afectar a muchas de las numerosas fábricas existentes, y a sus respectivos intereses, especialmente a un amplio estrato de propietarios y cultivadores medianos (“labradores”) que, hasta el momento, habían controlado bastante bien el mercado de la remolacha y la caña de azúcar, en detrimento de la rentabilidad de las empresas industriales y que tenían serias razones para temer las decisiones de la SGAE en la región.

Empresas de automovilismo en la ciudad de Granada en 1932	
Empresa	Actividad
Alsina, Graells y Compañía	Autocamiones
Atienza Martín, Emilio	Alquiler de coches
	Talleres
Autedia, S.A.	Autocamiones
Auto Suministros Iglesia y Compañía	Accesorios
Berro, Antonio	Depósitos
Carrillo, Juan	Autocamiones
Compañía General de Automóviles	Autocamiones
Constantín, Emilio	Talleres
Dalmaso, Soria y Compañía	Accesorios
	Alquiler de coches
	Autocamiones
Dipor, S.A.	Transportes
Fábrega, C.	Accesorios
Fernández Casas, Enrique	Depósitos
Gómez Corro, Manuel	Depósitos
Illescas Yáñez, Rafael	Autocamiones
Mena, Viuda e Hijos de	Autocamiones
Montero y Compañía	Autocamiones
Morales Escudero, Nicolás	Alquiler de coches
Ruiz Puertas, Antonio	Depósitos
	Talleres
Santacruz, Alfonso	Depósitos
	Talleres
Torres, Francisco	Autocamiones
Travesí, Nicolás	Depósitos
Fuente: Base de datos <empresasyprofesionesGranada> elaborada por el autor y por Luis González Ruiz	

En adelante, los proyectos de expansión de los cultivos en las vegas de Granada, Motril y de otras comarcas de la provincia, impulsados por TEGSA en un contexto de sobreproducción en el mercado nacional debió suponer una seria amenaza para la situación de tales labradores. Pero también los proyectos de centralizar la actividad industrial cañera y remolachera en una sola fábrica debió amenazar directamente la posición competitiva -probablemente muy precaria- de las restantes azucareras locales. Y sin duda el proyecto de instalar una fábrica de superfosfatos debió alarmar a la sociedad CARRILLO, propietaria de la única fábrica de la comarca y virtual monopolista hasta el momento. Por ello cabe sospechar que, además de las reticencias generadas en Granada por el cambio de los accionistas de referencia en TEGSA, las nuevas redes empresariales anudadas por Velasco Sotillos a partir de 1924 supusieron una fuente de conflicto social fuera de la Sociedad misma, que se agudizó sobremanera durante la depresión de los años 1930s y que, finalmente, le costó la vida a nuestro protagonista.

Pero no es nuestra intención tratar aquí de la industria granadina en términos generales, ni siquiera de la crisis de los años treinta. A los efectos que nos interesan basta recordar que el cable a Motril representó un negocio fallido, a pesar de todos los esfuerzos e inversiones realizados para sanearlo. En 1929 sólo había logrado carga por setenta y nueve mil toneladas, apenas dos quintos de lo esperado. Ni siquiera lograron completar el ramal a las minas de el Conjuero (Órgiva) con cuya sociedad explotadora -otro de los proyectos del Grupo "Canalejas, 3"- habían negociado un contrato de transporte por cien mil toneladas anuales de mineral y para cuya ejecución adquirieron el cable minero de la sociedad de MINAS DE OLULA (Almería). Contemporáneamente, los negocios industriales de TEGSA en el sector azucarero y químico vieron desaparecer cualquier viabilidad a partir de 1929. No pasó lo mismo con otros proyectos del Grupo de "Canalejas, 3" como FMVL, que prosperó hasta que la guerra civil truncó su expansión [v. (Núñez Romero-Balmas 2003)]. En consecuencia, todas las iniciativas del ambicioso plan de expansión y de diversificación de los años veinte quedaron frustradas con la llegada de los años 1930s y la viabilidad de la Sociedad en entredicho a causa de una deuda desmesurada y urgentes necesidades de liquidez adicional. Se imponía, pues, una reconversión, que se intentó, sin éxito, en 1932. En este punto final de la biografía de nuestro personaje el conflicto larvado entre las redes sociales que acabamos de describir tuvo un papel esencial, tanto en el diseño de las estrategias alternativas como en la frustración final de la finalmente elegida.

En 1931 la situación era, pues, crítica para la Sociedad, que en sólo dos años había acumulado una deuda a corto plazo de 12,07 millones de pesetas. Un importe que ni siquiera pudo reducir con una emisión de 7,88 millones en acciones realizada *in extremis*. La proyectada fábrica de superfosfatos y las compras por anticipado de caña y remolacha absorbieron nueve millones, que en su mayor parte resultaron fallidos, y las líneas en explotación -probablemente el cable a Motril en su mayor parte- absorbieron otros 3,83 millones en inversiones adicionales. Contemporáneamente se debió reducir la rentabilidad del núcleo tradicional de negocio de la Sociedad, el tráfico de pasajeros, cuyos detalles ignoramos a partir de 1930 pues las Memorias presentadas a las Juntas generales omitieron esa información. Parece que durante algún tiempo las expectativas de consolidación fueron relativamente buenas, de modo que durante 1930 y la primavera de 1931 la Sociedad inició ajustes internos en busca de economías de la explotación y mejoras del servicio de transporte. Pero, a partir del verano de 1931 la coyuntura tornó a empeorar con efectos desastrosos para la Sociedad. En particular la industria azucarera vivía momentos extraordinariamente difíciles, que se transformaron en serios conflictos sociales. El complejo entramado de relaciones sociales tejido por Alfredo Velasco en torno a sus diferentes iniciativas en Granada y Almería exigía, pues, una seria remodelación y en adelante se aplicó a la tarea con la energía y el talante resolutivo habituales.

En este ambiente, el 19 de abril de 1932, Urquijo, Aledo y Valle presentaron sus dimisiones como miembros del Consejo de administración. Inmediatamente sus cargos fueron ocupados por Manuel Pardo Urdapilleta, José María Berdugo -ligado a la CONSTRUCTORA INTERNACIONAL- y por el propio Velasco, quién presentó su

dimisión como Director general. Acto seguido, el Consejo de administración acordó la suspensión de pagos del cupón de las obligaciones que vencía al día siguiente. Para gestionar la crisis designaron también un Comité de dirección -formado por los tres nuevos consejeros, Pardo, Berdugo y Velasco-, apoderaron a todos los consejeros residentes en Madrid para representar a la Sociedad e intervenir en su dirección, y designaron nuevos cargos directivos, concretamente a Alfredo de Zavala como asesor jurídico, a Antonio Bastos -del BHSPEE- como asesor técnico y a José María Irurita como director de explotación. Pocos días después dimitió también el conde de Guadiana, aunque en este caso el Comité de dirección no omitió expresar su disgusto por su decisión. Convencidos de que muy probablemente tendrían que justificar su actuación ulterior ante los tribunales el Consejo de dirección estableció formalmente un nuevo método de trabajo y un detallado registro de sus actuaciones.

Era necesario iniciar un plan de salvamento y reconversión, que, dicho con la mayor sencillez, consistió en aislar y consolidar el núcleo central de negocio de la Sociedad -el servicio urbano de tranvías y el servicio interurbano de ferrocarriles secundarios-, en mantener el cable en explotación, a la espera de que llegara a generar beneficios, y en liquidar las inversiones correspondientes al plan de diversificación industrial, el azúcar, los superfosfatos y el cable minero al Conjuero. En el terreno financiero hubieron de diseñar un severo plan de ajuste interno y un proyecto de consolidación de deudas flotantes, que hubo que negociar con acreedores, accionistas y obligacionistas.

Cuatro meses más tarde, el 17 de Agosto de 1932, el Consejo de administración aprobó sendos borradores, el primero para un plan de reorganización financiera de la Sociedad, y el segundo para la reforma y consolidación de los servicios de transporte. Este último había sido encargado a un consultor externo, Luis Soria Hernández, quien contaba con larga experiencia técnica y directiva adquirida en la sociedad MADRILEÑA DE URBANIZACIÓN. Aprobado este último plan contrataron al citado Soria, con treinta mil pesetas de sueldo anual y participación en beneficios, como nuevo Director general para llevarlo a la práctica con toda urgencia.

Algunos de los personajes que un día tuvieron relaciones estrechas con TEGSA -Escoriaza, TUDOR, AEG, etc-, que durante muchos años habían frecuentado la escena sin dejarnos rastros escritos, presentaron las reclamaciones por sus saldos pendientes, probablemente sin mucho convencimiento de poder llegar a realizarlos en los plazos y condiciones anteriores. Otros contratos fueron reformados y formalizados con vistas a asegurar la cooperación, aún necesaria, con ciertos proveedores -FMVL- o empresas asociadas -DIPOR- pertenecientes al Grupo de “Canalejas,3”, que se disgregaba formalmente.

En cuando a la reorganización financiera, anunciaban haberse propuesto «conseguir las máximas garantías para los obligacionistas y la máxima consolidación de la marcha social futura, teniendo en cuenta la necesidad de buscar la aportación de nuevos créditos para poder liquidar definitivamente las deudas actuales» [(Acta del Consejo de 11 de noviembre de 1932)]. El ajuste financiero exigía pedir plazos y concesiones a acreedores, obligacionistas y accionistas. De los primeros se esperaba que accedieran a capitalizar sus deudas e intereses intercalarios en forma de

obligaciones. De los segundos, que aceptaran convertir en obligaciones nuevas los cupones pendientes de pago. Unos y otros recibirían a cambio el control de la Sociedad por medio del derecho a participar con mayoría de votos en el Consejo de administración. En cuanto a los accionistas, se les propuso que aceptaran quedar en minoría en el Consejo de administración y, por supuesto, que asumieran la desvalorización de sus acciones -que la Comisión misma valoraba por debajo del cuatro por ciento de su valor nominal- y la supresión de los dividendos hasta la completa resolución de la crisis. El tres de marzo de 1933 tenían ya ultimados los borradores para los futuros contratos con Urquijo y con el BHSPEE, que habrían de operar como garantes y apoyos financieros del proceso de reorganización de la sociedad.

Si recordamos la distribución del capital social que sugieren las listas de asistentes a las juntas generales de accionistas, y si consideramos que, además, buena parte de las deudas a capitalizar eran las correspondientes a los bancos URQUIJO y BHSPEE -aunque ignoramos la distribución previa de las obligaciones- la propuesta implicaba -como efectivamente sucedió más tarde- reforzar el control de éstos sobre la Sociedad a cambio de ulteriores esfuerzos financieros para la supervivencia de la Sociedad. A todas luces el problema principal era, en el terreno financiero, facilitar las relaciones con ambos bancos, proveedores de liquidez a corto plazo de la Sociedad y únicos más o menos dispuestos a seguir inyectándole un mínimo de liquidez y a garantizar un crédito del BANCO DE ESPAÑA. En adelante el Consejo de TEGSA se ocupó de formalizar dicho acuerdo, de modo que el 13 de marzo de 1933 aprobó los convenios con Juan Manuel Urquijo y el BHSPEE. Previamente, en Diciembre de 1932, el proyecto de acuerdo con los obligacionistas estaba listo para ser sometido a discusión en una asamblea de obligacionistas, reunión a la que se invitó también a los accionistas, aunque sin voz ni voto. Como consecuencia, el 22 de marzo el Consejo aprobó el proyecto de acuerdo con los obligacionistas y dispuso su publicación. Se imprimieron tres mil copias, de las que mil quinientas fueron destinadas a Granada.

Concluido el diseño del plan de reorganización financiera y estipulada toda la compleja batería de acuerdos que acabemos de describir, destinados a remodelar y consolidar las relaciones entre las diversas redes empresariales que habían configurado el proyecto de TEGSA, quedaba sólo la cuestión de conseguir la adhesión de a los pequeños inversores, tanto obligacionistas como accionistas. Dicho aspecto representa para nosotros una prueba decisiva a la hora de valorar la naturaleza del acuerdo y decidir si en dicha situación los grupos que controlaban la Sociedad impusieron sus intereses sobre la empresa en detrimento de los pequeños acreedores y socios. Las fuentes internas de la Sociedad dan a entender que la aceptación de los acuerdos fue arduamente negociada en Madrid, Barcelona, Bilbao, Zaragoza y Granada y que para el verano de 1932 se logró una adhesión mayoritaria, aunque a la Junta general -que se celebró en Granada- asistieron o fueron representadas tan sólo el sesenta por ciento de las acciones en circulación. El 17 de agosto el Consejo aprobó definitivamente el proyecto de acuerdo y convocó una Junta general extraordinaria para el 29 del mismo mes.

Como se puso de manifiesto en la misma reunión, el grupo de control de la

Sociedad poseía entonces el 28,6% del capital así como una importante cartera de obligaciones cuyo tamaño no podemos determinar.

Principales accionistas de Tegsa en 1933		
Accionistas asistentes o representados en la Junta general extraordinaria de 10 de octubre de 1932 con cincuenta o más acciones		
Alonso Quiroga, Agustín	100	0,36%
Alonso Tarramona, Ángel	60	0,22%
Álvarez, Aurora	100	0,36%
Alvargonzález Domínguez Gil, Dolores	80	0,29%
Aragón Pradera, José de	58	0,21%
Arana de M. Luz	74	0,27%
Azqueta, José	150	0,54%
Banco Herrero	2.742	9,95%
Banco Hispano Americano	103	0,37%
Banco Hispano Suizo	1.764	6,40%
Banco Urquijo	3.416	12,39%
Barco, Ramona	54	0,20%
Bastos Ansart, Antonio	244	0,89%
Bastos Ansart, Manuel	245	0,89%
Bastos Ansart, Mariano	224	0,81%
Batlle, Emilio	360	1,31%
Batlle, Julio	90	0,33%
Benito Castresana, Manuel	120	0,44%
Benito López, José	215	0,78%
Berdugo Seijas, José María	100	0,36%
Bernedo Arévalo, José	150	0,54%
Blanco, Bartolomé	50	0,18%
Briales López, Manuel	150	0,54%
Briales, Germán	76	0,28%
Briales, José	70	0,25%
Briales, Sebastián	105	0,38%
Calabuig, Filomena	60	0,22%
Canga Argüelles, Francisco	158	0,57%
Caro Sánchez, Antonio	206	0,75%
Castro C. Domingo de	168	0,61%
Castro del Rosario, Julio	73	0,26%
Cheli, Quinto	138	0,50%
Contreras Montes, Ricardo	100	0,36%
Cue González, Román	105	0,38%
Doval y Otero, José	230	0,83%
Fernández Cortés, Mariano	62	0,22%
Freire Sánchez, Julio	59	0,21%
Garaizábal, Ángel	51	0,19%
García Navarro, Eduardo	100	0,36%
Garrido Martínez, Moisés	60	0,22%

Goicoechea, Ignacio de	200	0,73%
González Lavín, Francisco	80	0,29%
González Morales, Manuel	75	0,27%
Gorostidi y Bidazu, José	50	0,18%
Guadiana, conde de	700	2,54%
Guajardo, Dionisio	75	0,27%
Guillén Mondria, Tomás	213	0,77%
Guirado Díez, Rafael	65	0,24%
Hamel Aulin, Jorge	181	0,66%
Herrero de las Bárcenas, Tomás	51	0,19%
Ibarra, José A.	50	0,18%
Ibarreta, Juan Adolfo de	68	0,25%
Jerez Planas, Antonio	629	2,28%
Jiménez García, Leopoldo	77	0,28%
La Guardia, Eduardo	67	0,24%
Laínez, Nicolás	100	0,36%
Lamana Lizarte, Luis	85	0,31%
León, Luisa D y P de	90	0,33%
Levenfeld S. Federico	200	0,73%
López Dóriga, Isabel	100	0,36%
López, Concepción	68	0,25%
Lorenz Pérez, Isabel	76	0,28%
Machimbarrena Gogorza, José	80	0,29%
Marquez González, Fernando	100	0,36%
Martín Jacquar, Emilio	175	0,63%
Mayor Miguel, Amalia	85	0,31%
Miguel Oterino, Alejandro	52	0,19%
Miguélez, Pablo	140	0,51%
Mimosa Peña, Ernesto	98	0,36%
Morales Troyano, Víctor	115	0,42%
Muñoz Chápuli, Julio	92	0,33%
Núñez de Prado, Felipe	159	0,58%
Olavarría C. Manuel	51	0,19%
Ortum Sánchez, Luis	105	0,38%
Otero Caloto, Rafael	440	1,60%
Otero Díez, Rafael	80	0,29%
Palma Valero, José	52	0,19%
Pardo Urdapilleta, Manuel	350	1,27%
Pérez Marín, Teresa	81	0,29%
Perrella C y l. Enrique	120	0,44%
Porta, Luis	147	0,53%
Portillo, Pedro del	152	0,55%
Prieto Casamara G	308	1,12%
Richi, Luis	131	0,48%
Rodríguez Irete, Manuel	80	0,29%
Rodríguez López, Marcelino	80	0,29%
Ruiz, Julia	50	0,18%
Sagnier, Leopoldo	300	1,09%
Segler y Tittel, Reinard	86	0,31%

Soler y Tova	600	2,18%
Tiscard, Leocadio	95	0,34%
Urquijo y Ussía, Juan Manuel	2.787	10,11%
Vallejo y Alba, Luis	237	0,86%
Varela Cerdá, Lorenzo	108	0,39%
Velasco Sotillos, Alfredo	311	1,13%
Vinet Portuondo, Antonio	50	0,18%
Weibel de Manoel, Eduardo	995	3,61%
Weydman, Félix	448	1,63%
Zavala Lafora, Alfredo	97	0,35%
Zenker y Trapote, Roberto	200	0,73%
Total acciones representadas	27.563	100,00%
Total acciones no representadas	18.437	
Total acciones emitidas	46.000	
Total de accionistas presentes o representados	188	

Pero las tensiones locales fueron creciendo. Los accionistas y obligacionistas de Granada cerraron filas y se organizó un sindicato o Junta de defensa que encabezó, inicialmente, José Cabrera y más tarde el abogado granadino Agustín López del Hierro. Entre Abril y Agosto de 1933 lograron la adhesión de 4.002 acciones e iniciaron en su nombre una serie de demandas judiciales en varios juzgados de Granada que condujeron a la suspensión de pagos de la Sociedad. Aunque la Junta general extraordinaria de 10 de Octubre de 1933 aprobó los nuevos estatutos sociales, los acuerdos con URQUIJO y BHSPEE y el cambio de domicilio a Madrid era ya demasiado tarde, de modo que el 31 del mismo mes uno de los jueces del distrito del Sagrario decretó la nueva situación y la constitución de una comisión rectora y la red social de los profesionales del Derecho asumió un peso trascendental en la gestión ulterior de la Sociedad.

Una descripción detallada y probablemente exacta en los detalles, aunque tal vez parcial, fue presentada por el Consejo a los accionistas asistentes a la Junta general de nueve de abril de 1934. En ella se lee que:

«Durante la tramitación del correspondiente expediente judicial manifestaron su adhesión al convenio propuesto, los tenedores de 24.759 obligaciones que suponen el 52,99 por ciento de los títulos en circulación [...] y manifestaron su oposición al mismo los poseedores de 9.849 obligaciones [...] [a pesar de ello] el Juzgado ha declarado no haber lugar a la aprobación del convenio propuesto, fundándose en que *si bien el número de adhesiones obtenidas era superior a los dos quintos del total de las obligaciones en circulación, no se había alcanzado esta mayoría en algunas de las series emitidas* ...

Pero antes de que fuera adoptada por el Juzgado del distrito del Campillo de Granada la resolución de que os hablamos, dictó el del distrito del Sagrario de la misma Ciudad, con fecha de 30 de octubre último, un auto declarando a nuestra Sociedad en estado legal de suspensión de pagos *a solicitud de los poseedores de 2.336 de nuestras obligaciones hipotecarias*». [(Tranvías Eléctricos de Granada S.A. 1933), el subrayado es mío].

Es claro, pues, que los dos Juzgados de Granada que intervinieron en el

asunto a instancias de la red local de accionistas y obligacionistas de Tegsa asumieron plenamente los puntos de vista de éstos en contra de los del Consejo de dirección. Rechazaron el cambio de jurisdicción a Madrid y asumieron que las adhesiones al convenio hubieran de alcanzar mayoría en cada una de las emisiones de obligaciones. Dicha exigencia daba a los primeros obligacionistas una extraordinaria capacidad de bloqueo frente a las decisiones de los grandes acreedores y de los accionistas con participación de control. Al final los titulares de tan sólo dos mil trescientas obligaciones –el cinco por ciento de las emitidas– obtuvieron la declaración de suspensión de pagos.

Se inició de este modo una larga y difícil etapa en la que hubo que renegociar los acuerdos iniciales, pero esta vez a cara de perro. Juan Manuel Urquijo y el BHSPEE pasaron a demandar a la Sociedad. El BANCO URQUIJO abandonó pronto la plaza de Granada y transfirió sus negocios al BANCO INTERNACIONAL DE INDUSTRIA Y COMERCIO. La explotación del negocio sufrió, además, un duro quebranto cuando falleció Luis Soria, el director general, en 12 de Octubre. La Sociedad entró en una fase de gestión extraordinaria y, en un primer momento, se incorporó al Consejo de Administración José Cabrera, supuestamente en representación del grupo de accionistas promotores de la demanda a la espera de que, tras resolverse los recursos planteados ante los tribunales, se estableciera una nueva comisión gestora que, dada la marcha de los acontecimientos, alargó su actuación hasta 1942. Una situación, en suma, muy desfavorable para los intereses de la Sociedad, tanto de los grandes como de los pequeños acreedores y accionistas.

El ambiente de los círculos de negocios granadinos en ese momento contaba con un observador privilegiado, aunque para nosotros excesivamente discreto. En 1935 el Director de la oficina del Banco de Bilbao en la plaza informó a su sede central diciendo:

«La impresión que hemos recogido en cuanto a la moralidad de la plaza es favorable. No obstante, en el periodo que comprende esta memoria, se han producido varias suspensiones de pago, algunas de ellas de bastante consideración, en la que ciertamente no parece haber presidido la buena fe» [(Banco de Bilbao. Sucursal de Granada 1935)].

10. Conclusiones

En las páginas que anteceden hemos estudiado la biografía de Alfredo Velasco Sotillos y resaltado la influencia decisiva que tuvieron en ella ciertas redes sociales, tanto personales como profesionales y empresariales. Estas redes tuvieron diferentes caracteres, escalas e intensidades pero permiten presentar la vida y en la actividad empresarial de nuestro protagonista como un continuo tejer de nuevos lazos, susceptibles de impulsar el logro de nuevos objetivos.

En la vida de Alfredo Velasco, la primera red social a considerar estuvo formada por numerosos ingenieros militares que actuaron en el terreno de las construcciones civiles, públicas y privadas. Tras la guerra de Cuba, dicha red social proporcionó a Velasco la experiencia en las obras públicas y los contactos necesarios para iniciar su vida profesional en el terreno civil durante la primera década del siglo XX. Aunque no conocemos los detalles, hay evidencias ulteriores que indican que Velasco mantuvo dichos contactos, aunque tal vez a bajo nivel, a lo largo de toda su vida.

Tras pocos años de ejercicio civil, la red militar mencionada proporcionó a nuestro protagonista el acceso a un grupo de negocios articulado por Nicolás Escoriaza, que fue muy activo en el terreno de las construcciones ferroviarias y tranviarias en varias regiones de España. El Grupo Escoriaza tejió sus propias redes, algunos de cuyos contactos principales fue la compañía MZA y, a través de ella, los Urquijo. Fue dicho contacto lo que proporcionó a Velasco la oportunidad de dirigir la compañía de TRANVÍAS ELÉCTRICOS DE GRANADA durante más de veinte años y, en consecuencia, para protagonizar con ella un sostenido proceso de expansión. También tenemos evidencias claras de que Velasco mantuvo el contacto con Escoriaza y los suyos, esta vez regulares, intensos y variados, a lo largo de toda su vida profesional.

Como resultado de su propia estrategia en relación a TEGSA, Escoriaza le proporcionó también a Velasco la oportunidad de establecer una alianza personal muy intensa e igualmente duradera con un grupo financiero e industrial internacional cuyas cabezas visibles en España fueron, durante cuarenta años, los suizos Eduardo Weibel y Félix Weydmann y cuyo eje era la sociedad ESPAÑOLA DEL ACUMULADOR TUDOR. Es claro que la asociación de Weibel y Velasco orientó las actividades de dicho grupo internacional, que hemos designado como Grupo de “Canalejas, 3”, hacia la diversificación de inversiones industriales en Andalucía oriental en la postguerra inmediata. Más que con ninguna otra, Velasco ligó su destino y su actividad profesional a esta red y mantuvo una estrecha cooperación en su seno mientras vivió.

La expansión de TEGSA durante los años de la Gran Guerra atrajo la atención de la gran Banca nacional y de la Bolsa. Tras la Guerra, los proyectos de inversión de la Sociedad fueron presentados al público en toda España como una de las iniciativas

más prometedoras en una región huera hasta el momento de grandes empresas industriales. De este modo y a mediados de los años 1920s Velasco pudo establecer contactos privilegiados con la GENERAL AZUCARERA y con los bancos URQUIJO y HERRERO, quienes intervinieron decisivamente en la Sociedad, hicieron de ella el eje de sus actividades en Andalucía oriental y aseguraron la conclusión de su proyecto principal, la construcción del cable aéreo entre Dúrcal y el puerto de Motril. Sin duda los nuevos socios facilitaron la penetración de TEGSA en las Bolsas de Madrid, Bilbao y Barcelona, aunque probablemente en menor medida de lo que hubieran deseado. La cooperación estrecha entre estas nuevas redes y las citadas antes duró apenas diez años y no pudo sobrevivir a la crisis de los 1930s. Aunque en 1932-1933 intentaron restablecer la situación, aportar nuevos recursos y reiniciar el negocio sobre cimientos más sólidos, la crisis rompió definitivamente las redes y las alianzas tejidas en torno a Velasco, una rotura que la Guerra civil no hizo otra cosa que consumir.

Y para terminar, subrayemos que la actividad de Velasco Sotillos como Director general de TEGSA le había permitido conocer a fondo las oportunidades, personas y decisiones de inversión de los grupos empresariales locales en Granada y Almería. En la primera de las ciudades citadas llegó a ocupar un puesto relevante en el mundo empresarial local, lo que le permitió asumir e impulsar grandes proyectos y deseos de fomento económico ya viejos en la región, entre los cuales el desarrollo de la industria hidroeléctrica y la conexión ferroviaria entre la ciudad y el puerto de Motril fueron, sin duda, los más importantes. El éxito de la sociedad de tranvías durante los años 1910s permitió a Velasco asentarse sólidamente en la sociedad granadina y en el sistema local de empresas, y acceder así con relativa amplitud al mercado local de capitales. Pero la sintonía entre Velasco y la red empresarial y financiera local, asentada durante la Gran Guerra y la inmediata posguerra, se deterioró pronto, a medida que TEGSA asumió proyectos nuevos y más ambiciosos. Para ello impulsó -o se vio obligado a aceptar- contactos estrechos con los círculos de la alta finanza nacional que ya hemos mencionado. No sabemos qué pudo iniciar el problema; si su origen se encuentra en el cambio de rumbo de TEGSA, o si debemos señalar el desfallecimiento de la economía local como causa de la divergencia. En cualquier caso podemos concluir que en este caso -como en otros muchos parecidos que habrá que estudiar en el futuro- los intereses de la alta finanza nacional resultaron diferentes, si no incluso contrarios, a los de las redes empresariales locales. Sí que queda claro, en cambio, que el deterioro de las relaciones entre Velasco y la red financiera local de Granada resultó decisivo a la postre, durante la crisis de los años 1930s, para romper la trama social pacientemente tejida por nuestro protagonista durante treinta años y que los efectos de semejante ruptura fueron, ante todo, expulsar a TEGSA del sistema español de grandes empresas, pero también relegar a Granada prácticamente entera a un provincianismo empresarial orientado a una decadencia creciente durante los años que habían de venir.

El proceso que acabamos de describir, la figura de Alfredo Velasco como tejedor de contactos y redes empresariales, y la inserción en estas últimas de una variada gama de iniciativas industriales ejemplifica una de las cuestiones clásicas en el estudio de las redes sociales y empresariales. ¿Son positivas o negativas las redes empresariales? ¿Favorecen el desarrollo económico general o sirven para engañar a los inversionistas incautos? [v. (Baker and Faulkner 2004)]. En este caso, treinta

años de gestión y crecimiento empresarial parecen avalar la primera de las conclusiones, pero a dicha conclusión positiva se le podría argumentar que la vinculación a los grupos madrileños y la correlativa separación de las fuerzas e intereses locales abocó a la Sociedad por un camino realmente insostenible a medio y largo plazo. Está claro, en cambio, que la época en que Velasco operó en sintonía con la red local coincide con sus mayores éxitos y con sus actividades más prometedoras, aunque también hay argumentos en contra y tampoco podemos ignorar que dicha favorable situación coincide precisamente con la acumulación de beneficios atípicos y necesariamente transitorios generada por la Gran Guerra europea.

El texto que aquí presentamos no pretende ser una aportación ni definitiva ni completa en esta cuestión. Mas bien al contrario, pretende sólo aportar nuevos datos y sacudir viejas hipótesis mal cimentadas sobre la historia económica de Andalucía oriental. Eso sí, dispuestos a contribuir al debate futuro y a impulsar la marcha de los estudios histórico-empresariales en la región, podemos sugerir al menos tres puntos de interés que será preciso resolver en el futuro. En primer lugar, será preciso determinar con precisión cual fue realmente la situación económica de las provincias de Granada y de Almería durante la Guerra europea y las décadas siguientes. En segundo lugar, es necesario estudiar las estrategias y las estructuras empresariales en la misma época y cual fue la razón última de la divergencia y el ulterior enfrentamiento entre éstos y las redes financieras de escala nacional que TEGSA encarnó durante diez años. Finalmente, será de gran interés poder avanzar en el conocimiento de las estrategias y determinar la estructura completa de la red internacional que impulsó los negocios del Grupo de “Canalejas, 3”, del que sólo conocemos los nudos finales y aislados, de modo que resultan, por el momento, poco significativos.

En relación a la Andalucía oriental la cuestión central parece ser ésta: ¿por qué la economía granadina, aparentemente próspera en los años 1900s y en los años 1920s, fue incapaz de asumir la financiación y el control de una sociedad de servicios como TEGSA y el resto de las iniciativas locales de Alfredo Velasco? Suponiendo que la economía local tuviera realmente futuro en el marco económico e institucional vigente, una respuesta probablemente razonable es que Granada fracasó, en un momento crítico, en el proceso de modernización financiera imprescindible para transformarse en una gran plaza mercantil y financiera. De este modo, la red social local no fue capaz de articular las iniciativas y las sociedades existentes en una red empresarial realmente interactiva, flexible y, por lo tanto, eficiente, directamente interesada en apoyar el crecimiento de las iniciativas locales, y capaz de facilitar los necesarios ajustes entre ellas. En su defecto los recursos financieros disponibles en la región no se orientaron hacia las iniciativas locales, mientras que la gestión de los negocios se orientó en ella por la senda de los personalismos y la búsqueda coyuntural de ventajas puntuales no sólo carentes de futuro, sino destructoras incluso de la capacidad empresarial preexistente.

Granada, diciembre de 2004

11. Referencias bibliográficas y documentales

- Acta de la Junta General Extraordinaria de 28 de abril de 1926. TRANVÍAS ELÉCTRICOS DE GRANADA. Libro de actas de las Juntas generales de accionistas. 1919-1946. 1926 Apr 28; pp. 65-77.
- Acta del consejo de 30 de noviembre de 1927. en. TRANVÍAS ELÉCTRICOS DE GRANADA. Libro de actas del Consejo de Administración, I. 1903-1928. 1927 Nov 30; pp. 375-377.
- Acta del consejo de 14 de abril de 1928. en. TRANVÍAS ELÉCTRICOS DE GRANADA. Libro de actas del Consejo de Administración, I. 1903-1928. 1928 Apr 14; pp. 382-384.
- Acta del consejo de 11 de noviembre de 1932. en. TRANVÍAS ELÉCTRICOS DE GRANADA. Libro de actas del Consejo de Administración, II. 1928-1934. 1932 Nov 11; pp. 128-131.
- Alcaide, Julio; Bernal, Antonio Miguel; García de Enterría, Eduardo; Martínez-Val, José M^a; Núñez Romero-Balmas, Gregorio, and Tusell Gómez, Javier. *Compañía Sevillana de Electricidad. Cien años de historia*. Sevilla: Fundación Sevillana de Electricidad; 1994.
- Alfredo Velasco Sotillos. En *La Energía Eléctrica*. 1908 Sep 25; 296.
- Anes Álvarez, Rafael. Policarpo Herrero Vázquez (1843-1929) e Ignacio Herrero de Collantes (1881-1961). en: Torres Villanueva, Eugenio, Ed.; 2000; pp. 37-41.
- Baker, Wayne E. y Faulkner, Robert R. Social Networks and Loss of Capital. En *Social Networks*. 2004; 26 (2): 91-111.
- BANCO DE BILBAO. Sucursal de Granada. Memoria del ejercicio 1935. 1935. Archivo Histórico BBVA, Bilbao.
- Baskin, Jonathan Barron and Miranti, Paul J. Jr. *A History of Corporate Finance*. Cambridge. Mass: Cambridge University Press; 1997.
- Díaz Hernández, Onésimo. Estanislao (1872-1948), Juan Manuel (1879-1956) y Luis (1881-1956) Urquijo Ussía. en: Torres Villanueva, Eugenio, Ed.; 2000; pp. 209-215.
- Doria, Marco and Hertner, Peter. Urban Growth and the Creation of Integrated Electricity Systems: The Cases of Genoa and Barcelona. en: Giuntini, Andrea; Hertner, Peter, and Núñez, Gregorio, Eds. *Urban Growth on Two Continents in the 19th and 20th Centuries. Technology, Networks, Finance and Public Regulation*. Granada: Editorial

- Comares; 2004.
- Gallego Ramos, Eduardo. Los ingenieros militares en la esfera particular. *Memorial de Ingenieros del Ejército*. 1909; XXVI (V): 299-326.
- González Ruiz, Luis. *El tabaco en Granada. Una historia que desaparece. Andalucía en la Historia*. 2003; 1(1): 76-82.
- Grabher, Gernot. *The Embedded Firm. On the Socioeconomics of Industrial Networks*. London / New York: Routledge; 1993.
- Hausman, William J. Webs of Influence and Control: Personal and Financial Networks in the Formative Years of the US Electric Power Industry. *Annales historiques de l'électricité*. 2004; (2).
- Los valores de Zaragoza y Valencia en 1901. En *Revista de Economía y Hacienda*. 1902 Jan 12; V:26.
- Matés Barco, Juan Manuel, *La conquista del agua. Historia económica del abastecimiento urbano*. Jaén: Universidad de Jaén; 1999.
- Morsel, Henri. Les groupes dans les industries électriques en France avant la nationalisation. *Cahiers d'Histoire*, Lyon. 1981; XXVI.
- Muro Morales, José Ignacio. Los ingenieros militares en España en el siglo XIX. Del arte de la guerra en general a la profesión de ingeniero en particular. *Scripta Nova*. 2002; VI (119 (93)).
- Navarro de Oña, Constanza. *El ferrocarril Linares-Almería, 1890-1934*. Almería: Cajal; 1984.
- Núñez Romero-Balmas, Gregorio. *La Sevillana de Electricidad (1894-1930) y la promoción multinacional en el sector electrotécnico*. Granada: Eds. Némesis; 1993.
- . Origen e integración de la industria eléctrica en Andalucía y Badajoz. En: Alcaide, Julio; Bernal, Antonio Miguel; García de Enterría, Eduardo y otros. *Compañía Sevillana de Electricidad. Cien años de Historia*. 1994.
- . La hidroelectricidad en pequeña escala. en : Titos Martínez, Manuel, Ed. *Historia económica de Granada*. 1998; pp. 267-282.
- . *Raíles en la Ciudad. Empresa y ciudad en torno a los tranvías de Granada*. Granada: Caja General de Ahorros de Granada / Ayuntamiento de Granada; 1999.
- . Escoriaza y Fabro, vizconde de Escoriaza. Empresario, contratista y financiero zaragozano. en: Torres Villanueva, Eugenio, Ed.; 2000.

- . Spanish cities in a forgotten modernizing process Mörner, Magnus; Tortella Casares, Gabriel, and Jerneck, Magnus, Eds. *Different Paths towards Modernity. A Swedish-Spanish-Danish Symposium*, Lund, 18-20 April 2001; Lund (Suecia). 2001.
- . Las empresas eléctricas: crisis de crecimiento en un contexto de crisis política. en: Sánchez Recio, Glicerio y Tascón, Julio, Eds. *Los empresarios de Franco. Política y economía en España, 1936-1957*. Barcelona: Crítica; 2003.
- . Ciudad y finanzas en Granada a principios del siglo XX. En Prensa.
- Núñez Romero-Balmas, Gregorio and Castellano Montes, M^a Angeles. Canalejas, 3; un grupo industrial andaluz en el corazón de la City madrileña. Aproximación marginal a la historia de las empresas en los años Veinte. *VII Congreso de la Asociación de Historia Económica*; Zaragoza. 2001.
- Parejo Barranco, Antonio. *La producción industrial de Andalucía (1830-1935)*. Sevilla. Instituto de Desarrollo Regional; 1997.
- Pérez Cascales, Fulgencio. Almería. en: CONSEJO DE INDUSTRIA. MINISTERIO DE ECONOMÍA NACIONAL (ESPAÑA). *Apuntes para el momento de la industria española en 1930, I*. Madrid: Sucesores de Rivadeneyra; s.a.; pp. 35-46.
- Segreto, Luciano. Le nuove strategie delle società finanziarie svizzere per l'industria elettrica (1919-1939). *Studi Storici*. 1987; 4.
- SOCIEDAD GENERAL AZUCARERA DE ESPAÑA. Memorias anuales, 1925-26. Madrid: Sociedad General Azucarera de España; 1926.
- Titos Martínez, Manuel, Ed. *Historia económica de Granada*. 1^a ed. Granada: Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Granada; 1998.
- Titos Martínez, Manuel; Gil Bracero, Rafael, and Piñar Samos, Javier. *La Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Granada, 1886-1986*. Granada: Cámara de Comercio; 1987.
- Titos Martínez, Manuel. *El Duque de San Pedro de Galatino*. Granada: Comares; 1999.
- . Rodríguez-Acosta. *Banqueros granadinos, 1831-1946*. Madrid: Lid; 2004.
- TRANVÍAS ELÉCTRICOS DE GRANADA S.A. Memoria del ejercicio 1933. Junta general ordinaria de 9 de abril de 1934. Granada: Vázquez; 1933.
- Velasco Sotillos, Alfredo. Fuerzas Motrices del Valle de Lecrín S.A. (1921), en

Memorial de Ingenieros. 1925a; LXXX, V época, tomo XLII: 29 pp.

---. Fuerzas Motrices del Valle de Lecrín S.A. El salto de Dúrcal, en *La Energía Eléctrica*. 1925b; pp. 189 y ss.

---. Memoria resumen de la marcha histórica de la sociedad Tranvías Eléctricos de Granada. 1926. Documento mecanografiado en el archivo histórico del Banco Urquijo.

Villacorta Baños, Francisco. *Profesionales y burócratas. Estado y poder corporativo en la España del siglo XX: 1890-1923*. Madrid: Siglo XXI; 1989.

Apéndices

- 1. Sociedades activas en las provincias de Andalucía Oriental en las primeras décadas del siglo XX.**
- 2. Evolución del Consejo de administración y personal directivo de TEGSA, 1904-1936.**

Capital declarado a efectos fiscales por las sociedades que tributaron por Utilidades en las provincias de Almería y Granada (1903-1919)

Dom icilio fiscal	Sector	Razón social	1903	1907	1911	1916	1919
Almería	AZUCARERAS	Cooperativa Azucarera de Adra			1.000.000	1.000.000	1.000.000
	CREDITO	Bética, La			50.000		
		Romero, Anónima				100.000	100.000
	FABRICACION	F.C. Orland				5.000	
		Industrial Niño Jesús, La					50.000
		Salinas de Almería				620.000	620.000
		Unión Almeriense		1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
	FF.CC. Y TT.	Caminos de Hierro del Sur de España				13.000.000	
	GAS Y ELECTRICIDAD	Angel Redondo y Compañía, S.C.				25.000	25.000
		Eléctrica de Majaroba				104.640	104.640
		Eléctrica de Vélez Rubio					50.000
		Emprendedora Eléctrica de Dalías			100.000	100.000	100.000
		Espejo y Compañía			11.000		
		Evelio Trigueros y Compañía					10.000
		Hidroeléctrica de Almanzora				25.000	25.000
		Hidroeléctrica Huercalense			25.000	25.000	25.000
		Hidroeléctrica Serénense				200.000	200.000
		Leopoldo Espejo y Compañía				11.000	11.000
	MINERAS	Austro-Belga		2.550.000			
		Confianza, La	1.500				
		Cuevana, La				13.272	
		Gergal Railway and Mines, The		1.875.000		335.300	
		Leopoldo	3.000				
		Minas de Plomo de Sierra de Gádor					300.000
		Minera de Abrucena				2.100	2.100
		Santa Bárbara	1.500				
		Soria Mining, The				578.860	
		Stalberg y Westfalia		15.118.800			
		Virgen del Carmen	2.500				
	RECREO	Espectáculos Públicos Almería, S.A.					3.000
		Espectáculos Públicos, Anónima de				10.000	10.000
		Taurina Almeriense, La				10.000	10.000
	VARIAS	Agencia Marítima Romero Hermanos					50.000
		Agrícola Nushima				50.000	50.000
		Agrícola y Comercial					20.000
		Antonio Criado Andújar, S.C.					1.000
		Aznar, Tonda y Compañía, S.C.				11.000	11.000
		Castillo y Ros, S.C.					10.000
		Emiliano Rodríguez, S.C.					25.000
		Esteban Riado, S.C.					20.000
		Francisco Taramelli y Compañía, S.C.					5.000
		Industrial Agrícola				0	46.250
		Joaquín Romero Moncada, S.C.					50.000
		José Santisteban Rueda, S.C.					5.000
		Julio Bou, S.C.					5.500

Granada		Luis Pérez Martínez, S.C.					2.000
		M. S. Berjón, S.C.					10.000
		Manuel Bonilla, S.C.					1.500
		Navegación del Sur					100.000
		Orland, S.A.					1.000
		Orta Hermanos y Compañía, S.C.					20.000
		Productores Exportadores de Frutos de Canjáyar					125.000
		Ricardo Téllez, S.C.				5.000	5.000
		Transportes y Fletamentos, Anónima de					100.000
	AGUAS	Canal de Motril	535.000	n.d.	535.000	535.000	535.000
	AZUCARERAS	Azucarera de San Isidro	1.000.000	1.000.000	3.779.600	3.379.000	3.379.000
		Azucarera de San Torcuato	1.236.000				
		Azucarera del Señor de la Salud	2.500.000				
		Azucarera La Motrileña				500.000	
		Azucarera La Purísima		2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000
		Azucarera Nuestra Señora de la Victoria			312.500		
		Azucarera Nuestra Señora del Carmen				3.500.000	3.500.000
		Azucarera Nueva Rosario		2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
		Azucarera San Fernando			900.000		
		Azucarera San Francisco				150.000	150.000
		Azucarera San Luis				155.000	155.000
		Azucarera San Pascual			2.500.000	2.500.000	2.500.000
		Industrial Azucarera, La					11.500
		Ingenio San José de Motril	1.250.000				
		Nuestra Señora de la Victoria		312.500			
		Rafael González y Compañía					7.500
		Refinería de N ^a Señora de Los Ángeles					70.000
		Trapiche de San José				5.000	5.000
		Trapiche de Santa Teresa					3.000
		Vega, Azucarera Granadina, La		1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000
	CANALES Y PUERTOS	Canal de Motril		535.000			
	FABRICACION	Cerealía					78.000
		Destiladora Andaluza, La					250
		F. Vázquez y Compañía					15.000
		Harinera Motrileña					100.000
		Hispano, La					5.000.000
		Industria del Aceite					100.000
		Industrial Sombrerera				100.000	100.000
		Laboratorio Lexis Químico					1.500
		Mercantil, La					250.000
		Minerva Harinera, La			30.000	30.000	
		N ^a Señora de Gracia					16.000
		N ^a Señora de las Angustias					3.500.000
		N ^a S ^a de las Angustias, Electroquímica					1.000.000
		N ^a Señora de Los Dolores			1.000.000	1.000.000	1.000.000
		Productora de Esencias, La					10.000
		San José					10.000
		San Rafael				250.000	250.000
		Santa Leocadia			100.000		
		Unión Agrícola, La	28.800	28.800	28.800		
		Unión Vinícola Industrial			26.250	26.250	26.250
	FERROCARRILE	Tranvía F.C. Granada a Sierra Nevada					1.050.000

	S Y TRANVIAS	Tranvías Eléctricos de Granada				3.000.000	3.000.000
	GAS Y ELECTRICIDAD	Alpujarreña, La			25.000		
		Central Sexitana		70.000			
		Cristo de la Fé		350.000	350.000	350.000	350.000
		Eléctrica Alpujarreña				25.000	25.000
		Eléctrica de Díéchar					500.000
		Eléctrica de Huéscar		110.000	50.700	50.700	110.000
		Eléctrica de Jérez del Marquesado				60.000	60.000
		Eléctrica de la Vega Granadina		1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
		Eléctrica de N ^a Señora de Las Angustias					150.000
		Eléctrica de Orgiva		60.000	60.000	60.000	60.000
		Eléctrica de San Antonio				100.000	
		Eléctrica de San Manuel					200.000
		Eléctrica del Guadalete				200.000	150.000
		Eléctrica del Padul			80.000	80.000	100.000
		Eléctrica del Río Cacín		250.000	250.000	250.000	250.000
		Energía Eléctrica, La	350.000	450.000	450.000	450.000	450.000
		General de Electricidad de Granada	250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000
		General de Electricidad de Loja	134.750	134.750	134.750	134.700	134.750
		General de Electricidad de Motril	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000
		Hidroeléctrica de Monachil				300.000	300.000
		Hidroeléctrica Motrileña				300.000	300.000
		Nuestra Señora de Los Dolores					44.000
		Nuestro Señor del Paño				250.000	250.000
		San Antonio					1.000.000
		San Rafael, Hidroeléctrica del Canal					400.000
	MINERAS	Aldeire, Anónima					100.000
		Alquife Mines, The		11.250.000	11.250.000	11.250.000	11.250.000
		Argentina, La				100.000	350.000
		Casualidad				1.000	1.000
		Cerrajón, El				600.000	600.000
		Cotos de la Sierra de Lújar					600.000
		Cuatro Amigos				5.000	5.000
		Estrella, La					1.000.000
		Maravillas, Las				250.000	250.000
		Minas de Hierro de Andalucía	1.000.000	1.000.000			
		Minas de plomo de Sierra Lújar		1.000.000	1.000.000	800.000	1.000.000
		Minas de Plomo de Vélez-Lújar					1.750.000
		Minas y Plomos de La Rajá				1.500.000	1.500.000
		Minera de Alfacar					30.000
		Minera de Pinos Genil				30.000	30.000
		Minera del Campillo de Arenas					100.000
		Minera del Valle de Lecrín					100.000
		Minera Metalúrgica Granadina, La					500.000
		Minera San Antonio, La					100.000
		Minera Santa Isabel y San Antonio					25.000
		San José				5.000	5.000
		Tres Amigos				5.000	5.000
		Vanadias y Wulferitas de Albuñuelas					75.000
		Wulferitas de Dílar					100.000
	NAVEGACION	Marítima, La			100.000	100.000	100.000
	RECREO	Cofradía, La					50.000
		Espectáculos Cervantes				7.000	8.000

		Espectáculos, Sociedad de				7.500	7.500
		General de Espectáculos					3.000
		General de Espectáculos y Recreos				3.000	
		Granada Recreativa				5.000	5.000
		Granadina de Espectáculos				5.000	5.000
		Granadina de Espectáculos Públicos					10.000
		Propietaria y Explotadora Plaza de Toros				250.000	250.000
		S.A. de Espectáculos					450.000
	VARIAS	Agrícola Motrileña					20.000
		Almacenes, Anónima de					18.000
		Antonio Martínez Escobar					40.000
		Arte Musical					25.000
		Docks de Granada, Los			500.000	500.000	500.000
		Garantía Agraria					50.000
		Garantía Mercantil, La				1.000	1.000
		Hormiga, La					100.000
		J. García de La Fuente					50.000
		Miguel Maldonado López y Compañía					7.500
		Red Telefónica de Motril			30.000	30.000	
		Redondo y Compañía, S.C.					60.000
		Reformadora Granadina, La	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
		Rubio Hermanos	7.500				
		Sindicato de la Agrícola Granadina		400.000	400.000	400.000	
		Telefonía de Motril, La					30.000
Fuente: Base de datos <ECURM>, elaborada por el autor y por Luis González Ruiz							

